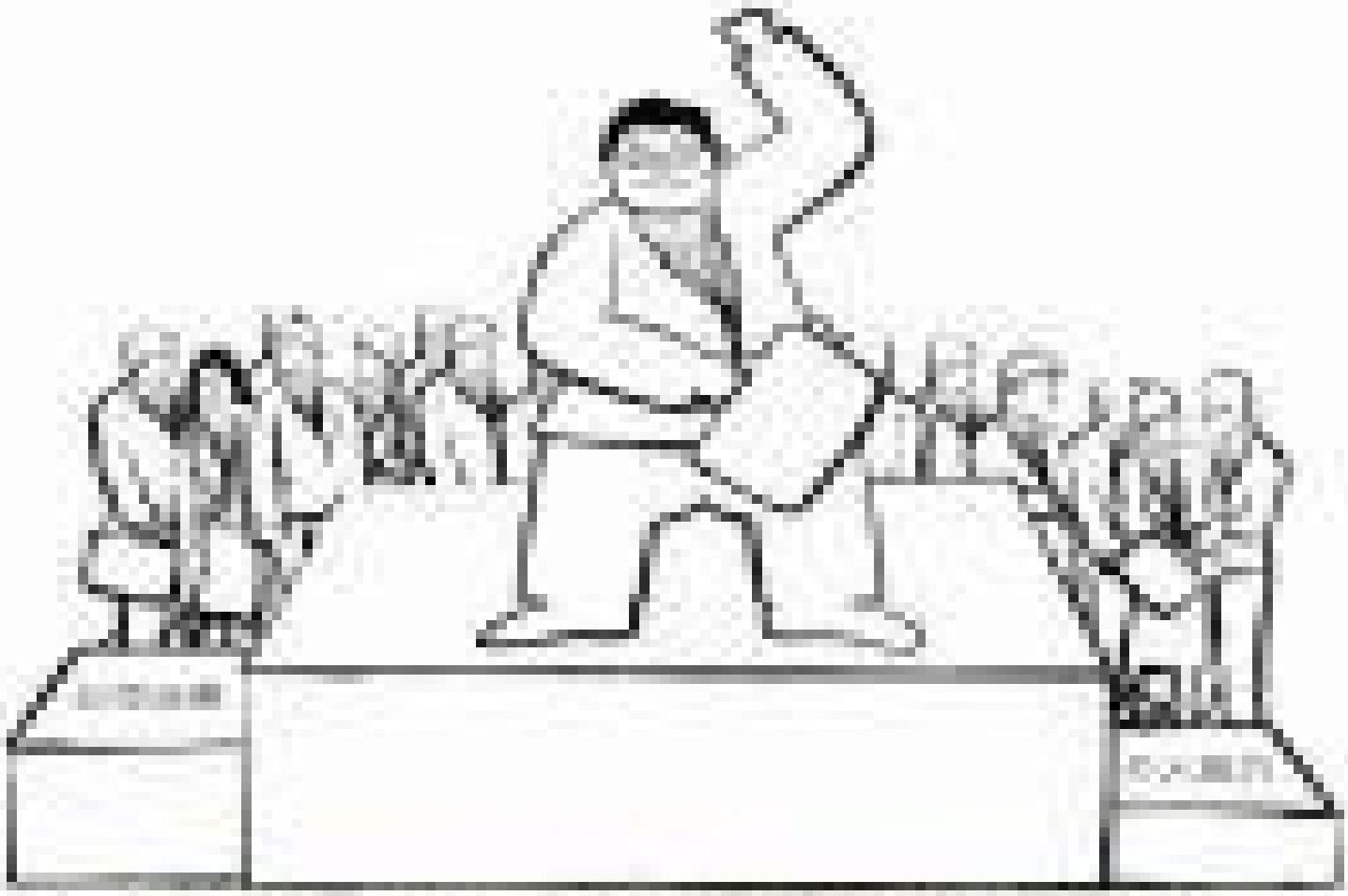
做最“强”的员工

[illegible]

[illegible] 著



[illegible]

清华大学出版社

COAY Books

目录
Content

- 做别人不愿做的事
- 把别人敷衍的事做到最好
- 主动解决别人回避的问题
- 做分外的事
- 不找任何借口
- 没有任何怨言
- 完成不可能的任务
- 在“最没有前途”的岗位上发光
- 闪光的忠诚
- 小事也要做得同样出色
- 执行决议不折不扣
- 让问题止于自己
- 凡事先干起来
- 认定的事就认真做到底
- 拥有责任，拥有机会
- 升职靠责任，而不是聪明
- 机会经常青睐有些“傻”的人
- 因为“吃亏”，所以杰出
- “傻”点，机会就多点
- 责任是一种成熟

做别人不愿做的事

身在职场，我们每天都要面对繁多的工作，有些人嘴边经常说的是："我就拿这么点工资，凭什么干那么多的事，我才没那么傻呢！"或者说："老板就给我这点钱，我何必卖那些傻力呢？"

在这里，大家都觉得自己聪明，不会去做傻事。但也有那么一些人，他们的所作所为，在其他人眼里干的却都是"傻"事。

一个刚参加工作的女孩，每天都要提前半个小时或一个小时上班。来了之后，不仅把车间里的办公室打扫干净，还把楼道的地也打扫得干干净净。对此，有人说她，你打扫卫生再好又有什么用，这不是你的工作职责，更不能说明你的工作成绩，你看现在还有谁愿意干这种费力不讨好的事呢？别犯傻了！可这个女孩却说："如果来了客人，看到楼道里很脏，那多影响公司形象呀！"

这个女孩每天都认真打扫卫生，这也确实与她的本职工作无关，也更是其他人不愿意做的。可从她的身上，我们看到了她对公司的热爱和一种强烈的责任感。

很多刚参加工作的新员工，总想着要尽快展现自己的才华，更恨不得马上就一鸣惊人。他们不屑于做那些琐碎的事，更不愿意做那些与自身工作成绩不搭边的"傻"事。

可是，从公司和老板的角度怎么看呢？他们的期望其实很简单：那就是年轻人一定要有最基本的素质，这是今后一切工作的基础。

有了良好的素质，工作上出成绩是早晚的，而如果不具备最基本的素质，即使出了点成绩，可能也只是暂时的。而这些基本素质说起来也很简单，那就是：责任、忠诚、敬业……难怪有位企业集团的老总说："在我们集团，没有管理，只有责任。"

对于责任，不存在傻和聪明的问题，一个员工只有真正担负起责任，他才能真正展示自己的才华，才能在工作中完全发挥出自己的才华。

郭士纳在加入IBM公司之前，IBM正面临着前所未有的困境，财务状况非常糟糕、亏损严重、人心浮动。

董事会经研究决定，从外面聘请高手解决IBM的难题。经过猎头公司的推荐，最后选中了咨询顾问出身、曾经在大型公司担任过总裁、现已赋闲在家的郭士纳。

猎头公司的高层官员和IBM的高级董事都分别找到了郭士纳，希望他能够出任IBM的CEO。由于郭士纳在此之前没有接触过任何计算机或同类公司的经营管理，而且通过与朋友的交流，他了解到IBM目前的处境非常艰难，一位朋友也劝他："IBM现在就是一头即将倒下去的大象，你千万别为此毁了自己的一世英名"。于是郭士纳考虑再三，觉得自己实在没有管理计算机类公司的经验，就拒绝了这份邀请。

后来，IBM创始人之一的小沃尔森也与郭士纳进行了当面的交流，表露出了邀请他加入IBM的强烈愿望，可郭士纳还是觉得把握不大而婉言谢绝了。

郭士纳以为这件事就这样过去了。可是有一天，他被邀请参加了美国总统克林顿的私人宴会。在宴会进行的过程中，克林顿来到郭士纳的身边，问起了IBM邀请他出山的事。当郭士纳表示自己已经拒绝的时候，克林顿说了一句意味深长的话："IBM是美国的IBM，代表着美国，IBM需要你，希望你能够重新考虑！"

郭士纳被这句话激起了内心深处的责任感，于是他将个人可能的成败得失抛到了脑后，凭着一腔振兴美国工业巨头的责任感，他接过了IBM董事会送来的委任书。

由此可见，那些成就大事业者，都是勇于承担责任，从而抓住了机会的人，他们最大地实现了自我价值。

下面是一位诺贝尔奖获得者上大学时的故事，那时他常被人叫"最傻的人"。

新学期开学的时候，德国哥丁根大学医学院的亨利教授迎来了他的新学生。从他们的成绩中，亨利教授隐约感觉到这届学生中将来应

该能出现杰出人物。

开学后的一天，亨利教授突然把自己多年积累下来的论文手稿全部搬到教室里，分给每个学生，让每人都重新抄写一遍，而且要求他们务必要工整和仔细。

但是，当学生们翻开亨利教授的论文手稿时，发现这些手稿已经非常工整了。因此几乎所有的学生都认为根本没有重新抄写一遍的必要，他们都说做这种没有价值而又枯燥无聊的工作是在浪费自己的青春和生命，用这些时间，还不如发挥自己的聪明才智去搞研究。

他们的结论是，傻子才会坐在那里当抄写员。最后，他们都去实验室做实验、搞研究去了。但让人想不到的是，竟然还真有这么一个“傻子”，每天都坐在教室里认真地抄写这些论文手稿，他的名字叫科赫。

一个学期以后，科赫把自己抄好的手稿送到了亨利教授的办公室。看着科赫满脸的疑问，一向和蔼的教授突然严肃地对他说：“孩子，我向你表示由衷的敬意！因为只有你完成了这项抄写工作，而那些我认为很聪明的学生，?然都不愿做这种繁重、乏味的工作。”

教授又接着说：“我们从事医学研究的人，不光需要聪明的头脑和勤奋的干劲，更重要的是，一定要具备一种一丝不苟的精神。作为年轻人，往往急于求成，这样很容易忽略细节。要知道，医学上走错任何一步，就是人命关天的大事！我让你们做那些抄写手稿的工作，既是让你们学习医学知识，也是让你们进行一种心性的修炼。”

这番话深深触动了年轻的科赫。在此后的学习和工作中，科赫一直牢记教授的话，老老实实做最“傻”的人，一直保持着严谨的学习心态和研究作风。正是这种做事态度，让他在人类历史上首次发现了结核菌和霍乱菌。而第一个发现传染病是由病原体感染而造成的科学家，也是这位叫科赫的“最傻的人”。1905年，鉴于在细菌研究方面的卓越成就，瑞典皇家学会将诺贝尔生理学与医学奖授予了科赫。

你最大的敌人就是你自己，因为人很多时候总是自作聪明和自以为是。而那些最好的方法往往就是那些在聪明人看来是最原始、最没有前途、最笨的方法。而这些聪明人还总是认为只要聪明就足够了，他们总是不相信，也总是不能记住前人告诉过他们的经过很多教训总结出来的经验：成功从来都没有捷径，如果没有责任，就没有成功。

把别人敷衍的事做到最好

我们日常有很多工作，而其中很多又都是难以用量化标准来衡量的，因此怎么做，做到什么程度大多要靠员工自己把握。这时员工的表现就会各不相同，很多人都会用自认为“聪明”的方法去做，而有些“傻人”则是“傻乎乎”地做。

李莉所在的公司规定，每到财政年度末，每个员工都要写一份年终总结，将自己全年的工作形成书面报告，既要总结自己的工作经验，也要制订下一步目标，并提出改进的建议。

公司里近千名员工都对这个规定不以为然，并把它讽刺为最大的形式主义。所以，当李莉开始一个字一个字地敲键盘时，老员工们都说：“别傻了，干吗这么认真地自己写，从网上下载一个改改不就得了，上千份报告摞起来比老总的屋子还高，老总会看？最后肯定又是卖废纸了。”

李莉却没有理会，因为她认为自己工作了一年，确实有很多感受，正好借此机会提出建议和设想。

以前李莉的建议最多走到部门主管那里就石沉大海了，而以她的职位和身份，想要见到老总当面陈述，也只能是一种奢望。这次李莉有一种冲动，一定要借这个机会把自己对公司现状的看法和今后发展的建议详细而完整地写出来。

李莉认为没有什么比一份图文并茂的报告更能表达自己的想法了。于是，她每天晚上回到家，吃完饭后的第一件事就是冲到电脑前绘制图表，撰写报告。

一周之后，一本像时尚杂志般的年终总结送到了公司办公室，彩色封面上是公司的标志和宗旨，扉页上有目录和提要。正文由我的工作、我的总结和我的建议三部分组成。每一部分都有详细的数据和直观的图表，还用漫画形式展示了公司存在的不良作风和不好的现象。最后是对公司的诚恳建议和对未来充满激情的设想。

接下来的几天里，李莉一下子成了公司的热门人物，因为公司的每个员工都在谈论这份不可思议的年终总结，都说真没想到年终总结也能写成这样。又过了三天，老总把李莉请到了办公室，对她说："这次你写的总结，给我留下的印象很深刻。报告我看了三遍，你看问题很准，思路非常清晰，设想也很有创意。不过我最欣赏你的还是你对公司和工作的那份责任感。好好干吧，你也许需要一个更合适的岗位。"

就这样，这个公司里被认为是"最傻"的员工，走上了职业生涯的快速路。

"傻"、"吃亏"，可能经常被人提到，而且大多数人都不会选择自认为"傻"的工作。不过他们可能并没有意识到，这也许就是他们怀才不遇或处处碰壁的原因之一。天下没有免费的午餐，天上更没有馅饼掉下来，今天的辛苦和勤奋才有可能创造美好的前途和未来。

"傻不傻"，很多时候并不像外人所看到的那样，更多的时候只是给自己一个准确的定位，认认真真地做好本职工作，对工作付出极大的责任感，这样将很容易寻找到职业道路上的突破口，从而使自己的职业生涯变得高速和顺畅。

若公司有很多如此"傻"的员工，老板或经理们可能就没有现在这么大的烦恼和压力了，公司的运转也可能就顺利得多了。其实，成为"傻"员工，无论对所在的公司或个人来说，都是极大的财富和资源。

很多"傻"员工做事的标准都不只是把事情做对，而是还要用心把事情做好。在他们的心目中，自始至终都有这么一个原则—— 要么不做，要做就做好。对公司的事负责也就是对自己负责，绝不能敷衍了事。

就李莉来说，你说她傻，的确好像是有点傻，但又没有傻子的特点，其实她只是把自己最真诚的一面表现出来。你说她精，但她又没有表现出自己的欲望，而且她只是做了自己分内的事情。因此她有今

天的成就，并不是她的运气好，也不是她遇到了很不错的老总，而是因为她的努力和责任心实现了她的理想，造就她的美好前途。

习惯改变人生，我们大多数人都有惰性，不知道或者不愿意去自我改变。如果你总是整天抱怨自己的工作环境不好，总是抱怨遇到了苛刻的老总，那又有什么用呢，这能是聪明之举吗？其实真正应该做的是怎样让自己变得更加完美。

作为员工，就要像李莉这样，你必须明白，对工作负责才是真正的聪明。你只有认真负责才能不断提高自己的能力，也才能让老板发现和赏识你的能力。

没有责任心的能力是没有任何价值的。在责任和能力之中，如果只选一个，任何一个老板都会毫不犹豫地选择责任。

钢铁大王卡耐基就曾经说过：无论在什么地方，都不应该只把自己看成公司的一名员工，而应把自己视为公司的主人，从而负起主人的责任。

有一家工厂，有人发现在其中一个车间里，所有的工人总是无精打采的。原来，这个车间是整个公司最脏最累的一个车间，每个到这个车间的人，都认为自己很倒霉。

然而，这些工人中间却?一个小伙子显得异常快乐，他充满活力、激情四射，他总是招呼他人，甚至还不时吹起口哨。

有人问他：“你为什么这么快乐呢？”

“因为我热爱这份工作，做好工作是我的责任，”小伙子头也不抬地说，说完又吹起了口哨。

当然，那些认为自己倒霉的人，绝对不会热爱这份工作。毫无疑问，将来第一个得到晋升的一定是他。即使这个小伙子没有受到晋升，也没有比任何人多赚一分钱，那他所获得的也远比他的工友多得多，至少他拥有的好心情，就是其他人没能拥有的。

无论你做什么工作，也无论你所在的工作环境是良好的还是恶劣的，你都应该认真负责地工作，都应该对工作付出你满腔的热情。当

今的老板最欣赏的就是那些认真负责的员工，也最愿意把更多的机会给予这样的员工。

某工厂保卫处后门执勤点的一名队长就是这样的一个人。无论什么时候，只要一有车辆过来，他总是身先士卒，带头在车厢里爬上爬下，仔仔细细地检查车上的每一处角落，还要认认真真地核对每一笔物资。

每天他在门口吸足了车辆和路上的灰尘，满头大汗。但还是常常有人这样骂他："不就是个看门的，头脑怎么就不会活一点？人都让你得罪光了，犯什么傻啊！"

确实，这位队长完全可以头脑灵活一点，睁只眼闭只眼，落个大好人做做。可他不是这样的人，不管别人说什么，他总是坚持原则，严格按照公司规章办事，将公司利益放在第一位，自始至终做着"傻人"。

后来，这个工厂的副厂长对别人说："前几任队长都很糊弄，每年厂里都莫明其妙地丢失很多材料。自从这个队长上任后，极其负责，查获了多次夹带偷盗的现象，工厂再也没有物资从门口被偷拉走，他为工厂保护了巨额的资产。厂里的保卫处长马上就要退休了，厂长已决定由他接任。"

坚持原则，决不敷衍，为公司负责，是衡量员工做人做事的最高准则，这样的员工无论什么时候、到哪里都最受欢迎。

主动解决别人回避的问题

工作中经常会出现各种各样的问题，出了问题就要解决。而对于那些比较困难、一时难以解决的问题，聪明的人往往退缩回避，他们认为只有傻子才会去做这些费力不讨好的事呢。

而这时也确实会有一些“傻”人，他们明知有困难，明知可能没有结果，但却偏要迎难而上，去主动解决“聪明人”不愿解决的问题。

海尔集团曾经在全公司范围内掀起了向魏小娥学习的活动，学习她“认真解决每一个问题的精神”。

两年前，海尔为了发展卫浴设备的生产，派魏小娥前往日本，学习掌握世界上最先进的整体卫浴生产技术。在学习期间，魏小娥注意到，日本人试模期废品率一般都在35%～60%，设备调试正常后，废品率就会降为2%。

“为什么不把合格率提高到100%呢？”魏小娥问日本的技术人员。

“100%？你觉得可能吗？”日本人反问。

从对话中，魏小娥意识到，不是日本人能力不行，而是思想上的桎梏使他们停滞于2%。作为一个海尔人，海尔和魏小娥的标准就是100%。在她的心目中，要么不干，要干就做到最好。于是她利用每一分钟，拼命地学习。几个月后，她带着赶超日本人的信念和先进的技术知识回到了海尔。

时隔半年，日本原厂的专家宫川先生来华访问，见到了“徒弟”魏小娥，她此时已是卫浴分厂的厂长。宫川先生面对一尘不染的生产车间、熟练的操作工人和100%的合格产品，他惊呆了，反过来向徒弟请教其中的奥秘。

“这里有几个技术问题，我曾绞尽脑汁地想办法解决，但最终还是没有成功，你是怎么解决的呢？日本工厂卫浴生产的现场过于脏乱，我们一直想改进得更好，但难度实在太大了，效果总是不理想，你们是怎样做到现场清洁的呢？100%的合格率是我们连想都不敢想的，对

我们来说，2%的废品率、5%的不良品率已经是非常合乎标准了，你们又是怎样把产品合格率提高到的100%呢？”

“用心。”魏小娥简单的回答又让宫川先生大吃了一惊。用心，这看似简单，其实很不简单。在魏小娥的经历中，你可以发现她认真负责并且执著的工作精神。

从日本学习归国之后，魏小娥将主要精力放在抓卫浴分厂的模具质量工作上。无论是工作日还是节假日，她紧绷的神经从未放松过。在一次试模的前一天，魏小娥在原料中发现了一根头发，这无疑是操作工人在工作时无意间落入的。不要小看这一根头发丝，它实际就是隐藏的定时炸弹，万一混进原料中就会出现废品。魏小娥马上给操作工统一制作了白衣、白帽，并要求大家统一剪短发。这样又一个可能出现2%废品的因素被消灭在了萌芽之中。

100%的责任得到了l00%的落实，这样2%的废品可能就被杜绝了。终于，不管是在试模期间，还是设备调试正常后，100%这个被日本人认为是“不可能”的产品合格率，让魏小娥做到了。

说起认真，我们不能不说它是日本人一个十分突出的特点。但魏小娥做得更好，她一丝不苟、严谨认真的做事风格和精神非常值得我们学习。

如果她当初“聪明”一些，不是那么“傻”地、全力以赴地提高产品质量，自然就不会有海尔和她自己今天的成就。“毕竟，人家日本师傅也还有2%的废品率嘛”，大多数“聪明”人肯定都这么想。

在解决问题的过程中，不仅需要认真负责的态度，还更需要解决问题的决心和勇气。

福特汽车的创始人亨利•福特，在制造著名的V-8汽车时，明确要求工程师马上设计和制造出一个内附8个汽缸的引擎。

但有一名工程师却自以为是地认为，在一个引擎中装设8个汽缸是根本不可能的。于是他对福特说：“这种设计简直是天方夜谭，以我多

年的知识和经验来判断，这是绝对不可能的事。我愿意打一个赌，如果谁能设计出来这样的引擎，我宁愿放弃一年的薪水。”

福特先生没说什么，点头答应了他的赌约。他坚信自己的设想：尽管现在世界上还没有这种引擎，但无论如何，只要多搜集一些资料，再多花些功夫加以分析和改进，应该是完全可以设计和生产出来的。

后来，其他工程师对全世界范围的汽车引擎资料进行了搜集、整理和分析。经过大量的研究、论证和试验，奇迹出现了，他们不但成功设计出了8个汽缸的引擎，而且还很快就正式生产出来了。

那个工程师对福特先生说：“我愿意履行自己的赌约，放弃一年的薪水。”

此时，福特先生严肃地对他说：“我看这倒不用了，你可以领走你的薪水，但你并不适合在福特公司工作。”

那个工程师在其他方面的表现其实一直都很不错，他的失败就是仅仅凭借自己现有的知识和经验就妄下结论，还觉得自己很聪明。

如果一个员工遇到问题，不是去积极主动地去寻找方法解决，而只是一味“聪明”地寻找借口，那么?是不可能在事业上取得成功的。因为一个人总是千方百计为自己的工作找借口，自然就会对工作疏于努力，也自然不会去思考和反省，更不会去想办法。这种只找借口不找方法的人当然不会成功，只能是一事无成。

20世纪70年代中期，索尼彩电在日本已经很有名气了，销量也很可观。但是在美国，索尼彩电却并不被顾客所接受，销量也非常惨淡。

但索尼公司没有放弃美国市场，后来，公司任命了一位新的索尼国际部部长。这位部长上任不久，就被派往美国。当他风尘仆仆地来到美国分公司时，他吃惊地发现，索尼彩电竟然全堆在当地寄卖商店的仓库里，布满了灰尘，因为根本没有顾客问津。

前几任部长也都曾努力地尝试过，想扭转这种不利的局面，但都没有成功。有几个甚至一看到这种现状，就都赶紧找各种理由回国了。他们觉得再这么“傻”等下去，自己的前途肯定就全毁了。

那么如何才能改变索尼彩电这种现状呢？这位新部长陷入了沉思……

一天，他开车去郊外散心。在归来的路上，他看到一个牧童正赶着一头大公牛进牛栏，而公牛的脖子上系着一个铃铛叮叮当当地响着，后面的一大群牛都温顺地跟在这头公牛的屁股后面鱼贯而入。

此情此景令这位部长茅塞顿开，他想到一定要在美国先找到这样一家“领头牛”的商店来率先销售，并迅速创造出良好的销售业绩，这样整个市场的局面就能很快打开了。

这位部长最先想到了布鲁斯公司，因为它是纽约市最大的一家电器零售商。为了尽快见到公司的总经理，部长第二天很早就去求见。但对方连门都没让他进，原因是总经理不在。第三天，他特意选了一个总经理应该比较空闲的时间去求见，但回答却是“外出了”。他第三次登门，总经理终于被他的诚心和韧劲所感动，接见了他，但却拒绝销售索尼的产品。总经理认为索尼的产品是在降价拍卖，形象太差。部长非常认真地听着经理的意见，并一再表示回去以后一定立即着手改变商品的形象。

果然，部长回去后立即取消了削价销售的政策，并在当地报纸上重新刊登大幅广告，试图重塑索尼形象。

做完了这一切后，部长再次扣响了布鲁斯公司总经理的门。可听到的回答又是索尼公司的售后服务太差，还是无法销售。于是部长立即成立索尼特约维修部，全面负责产品的售后服务。同时在重新刊登的广告上，特别突出标明了特约维修部的电话和地址，并注明24小时为顾客服务。

虽然屡次遭到拒绝，这位部长却还是痴心不改。他又想到了一个主意，让自己公司的每个员工每天拨五次电话，向布鲁斯公司订购索

尼彩电。布鲁斯公司的员工被接二连三的电话搞得晕头转向，最后竟然误将索尼彩电列入“待交货名单”。这令总经理大为恼火，于是他主动召见了这位部长。部长等经理发完火之后，才晓之以理、动之以情地对总经理说：“我几次来见您，一方面是为本公司的利益，但同时也是为了贵公司的利益。在日本国内最畅销的索尼彩电，一定也能为贵公司带来滚滚财源。”在这位部长的极力推销下，总经理终于同意试销两台。不过，条件是如果一周之内卖不出去，就要立马搬走。

为了开个好头，这位部长亲自挑选了两名得力干将，把公司未来发展的重任交给了他们，并要求他们想尽一切办法必须做好此事。

这两个人果然不负众望，第二天下午就送来了好消息。于是，布鲁斯公司又追加了两台。至此，索尼彩电终于挤进了“领头牛”商店。有了这只“领头牛”在前面领路，其他许多家电器商店都开始对索尼彩电代理销售。这样，在短短的时间内，索尼彩电就迅速占领了美国市场。

失败的人之所以陷入失败，是因为他们过于“聪明”地找出各种理由来糊弄自己的工作和原谅自己。而成功的人，头脑中可能只是“傻傻”地想着必须要想尽一切办法来解决问题。因为在他们心中，解决问题就是他们的责任。

在每一个企业里，都会有销售人员被派往各地开拓新市场，员工也会被安排各种任务，如果每位员工都能像这位部长那样只找方法不找借口，那么又怎么会不取得成功呢?

做分外的事

现代心理学研究发现，当一个人觉得某件事与自己无关时，大多表现为漠不关心，而当他觉得此事应该与自己有关时，才有可能去承担相应的责任。

所以，当工作中遇到一些事时，很多人都先考虑的是这件事与我有关吗？如果这件事我没有做好，将来会不会脱不了干系呀？基于这种心理，很多人都会“聪明”地选择不做或者少做，这样就可以先保证自己的利益不会受到损害。同时还认为那些多做的人太傻，不懂得自我保护。而现实中也确实有这样一些“傻子”。

有—个叫小张的年轻人，因为家境贫寒，没有读过多少书。他到一家工厂做车间工人时，工友个个都比他有文化，比他显得聪明，也似乎更讨老板欢心。

然而，时间一久，情形却发生了变化。老板开始交给小张一些不属于车间工人办的事情，比如去某客户那里送交一些资料，去某个供应商那里采购一些原料等。后来，老板甚至让他管理工厂的现金。很快，小张学会了工厂经营管理的很多知识，也成了老板身边的得力助手。

有—天，老板问小张：“你知道我为什么如此器重你吗？”小张摇摇头，表示不知道。

老板说：“虽然你没有太多的文化，表面上也不是很聪明，但我发现你做任何事总能做到最好。你还在车间时，虽然没人天天督促你，你却总是认真负责，精益求精，你加工的产品合格率远远超出了我的期望值。后来，我让你办的其他事情，不论多脏多累，你都毫无怨言，都能认真负责去完成，做的也比其他人都要好得多。”

在企业里，我们常常能听到这样的声音：“老板不给我机会，老板根本不重视我。”这时，你要明白，让老板重视你的前提，是你要用你

的责任心和才能去引起老板的重视。如果你做到了像小张那样的最好，老板还会不重视你吗?

对于这个故事，你可能会说，小张去做那些事都是老板吩咐的，他哪敢不干好。那好，下面这个故事可是没有监督，甚至老板都不会知道的。

20世纪90年代，我国的一个代表团到日本洽谈商务，代表团车队的先导车由于开得较快，就暂停在了高速公路的临时停车带等待后续车辆。几分钟后，一对驾驶丰田跑车的年轻夫妇停靠了过来，问代表团成员，车辆出了什么问题，是否需要他们帮忙?

在代表团说明了情况后，这对夫妇中的男士递过来一张名片，并说：他是丰田汽车公司的职员，看到代表团使用的车辆也是丰田汽车，而且停在了路边，就过来看看是不是有什么问题需要帮忙。并表示，如果车有什么问题可以随时给他打电话。最后，他们说了声：祝你们旅途愉快！然后就开车离开了。

如果换成你，在自己休假的路上遇到这种事，你会主动放弃休假来管吗？你会这么傻吗?

如果你认为他们“傻”，如果你认为遇到这种事还不如早早躲开。如果你真的总是这样，那么完全可以想象你在工作中的表现，也完全能够想象你能取得的“成绩”。

如果总觉得什么事都不该自己负责，总觉得什么事都应该别人来做，那你怎么能引起老板的重视，又怎么能让老板知道你的才能?

逃避责任本身就是一种不成熟的表现，有这种想法和习惯的人肯定也不理解为什么还有那么“傻”的人去抢着干活?

就责任而言，本来就没有分内分外之分。同样都是公司的事，即使不在你的职权范围内，但你是公司的一员，你就不应该逃脱公司这个整体的责任。

美国一位年轻的邮递员发现，用原来老的方法分发信件，如果仅凭邮递员不太准确的记忆拣选后发送，许多信件往往就会因为邮递员

记忆出现差错而无谓地耽误几天甚至几个星期。

于是，这位年轻的邮递员开始寻找另外的新方法。经过研究，他发明了一种把寄往某一地点去的信件统一汇集起来的制度。他使用的图表和计划表不久就引起了上司的注意，很快，他获得了升迁的机会。

几年以后，他成了邮政总局的副局长，不久又被升为局长，后来又成为电话电报公司的总经理。就是这件看起来很简单的事，却成了影响他一生最为关键的事情。

关注一些本职工作之外的事，做出一些人们意料之外的成绩，尤其承担一些额外的责任，这就是他获得成功的原因。

约翰是一家连锁超市的打包员，日复一日地重复着几乎不用动脑甚至也没有任何技巧的简单工作。但是，有一天，他听了一个主题为建立岗位意识和树立敬业精神的演讲，便想着如何通过自身的努力使自己的单调工作变得丰富起来。

他让父亲教会了他如何使用计算机，并设计了一个程序。每天晚上回家后，他就开始寻找有用的小知识，然后打出好多份，在每一份的背面都签上自己的名字，并将其命名为“每日一得”。第二天，他给顾客打包时，就把这些印着发人深省或温馨有趣的“每日一得”的纸条放入顾客的购物袋?。

结果，奇迹发生了。一天，连锁店的经理发现在约翰的结账台前排队的人比其他结账台多出好几倍。经理大声嚷道：“大家可以多排几队，不要都挤在这一个地方！”

可是没有人听经理的话，而且顾客们都说：“我们就排约翰的队，我们想要他的‘每日一得’。”

一位妇女走到经理面前，对他说：“我过去一个星期才来一次商店，可现在只要我路过，就会进来，因为我想要约翰的那个‘每日一得’。”

一位普通小店员的创造激发了更多人的灵感：花店中的员工要是发现有折坏的花或用过的花饰，就会到街上，把它们送给老太太或是小女孩。一个卖肉店的员工是史努比的发烧友，于是他就买了几万张史努比的不干胶贴画，贴到他卖出的每一个货物上。

人生面临的最大挑战不是天灾人祸，也不是改变命运的选择，而是日复一日、年复一年地面对重复和枯燥的工作。能在平凡工作中孕育出伟大，在重复单调的工作中享受生活，才是工作的最大意义。

所以，我们要用自己的责任心努力在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩，把简单的事情做得不简单。

许多成功的人都知道，要想使自己平凡的工作不再平凡，只要做到超过别人所期望你做的，就会很容易如愿以偿。这种“额外”的工作可以使你拥有更为广阔的视野和经验，与此同时也会获得更多的机会。

一位著名的企业家说过：“除非你希望在工作中超过一般人的平均水平，否则你便不具备在高层工作的能力。”

在职场中，每个人都应该尽力去做一些自己职责范围以外的事，而且要比别人做得更多、更好、更彻底，只有这样，你才能将辛劳的汗水变成丰收的蜜汁。

不找任何借口

一个漆黑的傍晚，天空中还飘着雪花，丹尼尔上尉正匆匆忙忙地往家赶。当他经过公园的时候，有一个人拦住了他。

“对不起，打扰了先生，您是位军人吗？”看起来，这个人很是焦急。

丹尼尔不知道发生了什么，就说：“当然，是的，我能够为您做些什么吗？”

这个人说：“是这样的，我是公园的管理员，看到一个孩子在哭，我问他为什么？他说，他是士兵，他在站岗，没有命令他不能离开这里。他大概是刚才和同伴们一起玩游戏，可不知道和他一起玩的那些孩子现在都跑到哪里去了，大概早都跑回家了。我看天这么黑，雪这么大。就对他说你也回家吧，他说不，他必须得到命令，站岗是他的责任。我说了半天，他就是不听，我想只好请您帮个忙了。”

丹尼尔和这个人一起来到公园，在一个不显眼的地方，确实有一个小男孩正在那里哭，但却一动不动的。丹尼尔走过去，敬了一个军礼，然后说：

“下士先生，我是上尉丹尼尔，你为什么站在这里？”

“报告上尉先生，我在站岗，”小孩停止了哭泣，大声回答。

“天这么黑，雪这么大，为什么不回家？”丹尼尔问。

“报告上尉先生，这是我的责任，我还没有得到命令，所以我不能离开这里，”小孩回答。

丹尼尔的心为之一震，于是大声说道：“那好，下士先生，我是上尉，我命令你现在立刻回家。”

“是，上尉先生，”小孩高兴地说，向丹尼尔敬了一个不太标准的军礼，然后撒腿就跑了。

丹尼尔和这位陌生人对视了很久。最后，丹尼尔说：“他值得我们学习。”

这个小孩让人觉得“傻”得可笑，但笑过之后仔细想一想，这个小孩身上不正体现着一种对哨兵这个职责的忠贞和执著吗?

其实这个小孩完全有理由早就回家，但他没有，因为他认为履行职责不能找任何借口。

在工作中很多人都会用“难度太大了”、“没有人配合”、“什么条件都不具备”，等等作为理由，来说明不是自己做不好，而是别的原因。

想想那个小孩，在那么漆黑的夜晚，在那么厚的大雪之中，一个人却始终坚守着岗位，这么小的孩子都能有这么强烈的责任感，更何况我们员工呢?

工作中的表现其实就有两大类：一类是努力挑战困难，解决问题，另一类就是不停地找各种借口为自己的失职辩解。前者往往走向成功，而后者往往都是失败。

在美国西点军校，有一个流传至今的悠久传统，学员在遇到军官的问话时，只能是这四种回答中的一个：“是”。“不是。”“我不知道。”“没有任何借口。”除此之外，不能多说一个字。

西点军校的这个传统是否太机械了？是否会把学员训练成机械性的“傻瓜”呢？事实上从西点军校出来的许多学生后来都成为杰出的将领和政界、商界的奇才，这里面不能不承认有很大一部分就是不找任何借口的功劳。因为这项传统让学员们掌握了必须承担起责任的道理，只有恪尽职责，才能肩负使命，最终成就大事。

这里还有一个自以为聪明而总找借口的故事。

麦克是公司里的一位老员工了，专门负责对外跑业务，一直深得上司的器重。

只是有一次，他的一笔业务让竞争对手捷足先登抢走了，给公司造成了一定的损失。事后，他合情合理地解释了失去这笔业务的原因是因为他的腿伤发作，比竞争对手迟到了半个小时。

麦克的一只脚有点轻微的跛，那是一次出差途中出了车祸引起的，留下了一点后遗症。可实际上根本不影响他的形象，也不影响他

的工作。如果不仔细看，是根本看不出来的。

以后，每当公司要他出去联系比较棘手的业务时，他总是以他的脚不方便，不能胜任这项工作作为借口而推委。

每一次，上司都比较理解，并不难为他。麦克好不得意，他知道对于费力不讨好比较难办的业务，还是少碰为好。如果没办好，那多丢面子啊，他庆幸自己的聪明。但如果有比较好做的业务时，他又跑到上司面前，说自己的脚不行，要求在业务方面有所照顾。

如此种种，他把大部分的时间和精力都花在如何寻找更合理的借口上。择易避难，就近避远，碰到难办的业务能推就推，好办的差事能争就争。时间一长，他的业务成绩直线下滑，只要没有完成任务，他就推脱是自己的腿不争气。总之，他现在已习惯于因为脚的问题在公司里迟到、早退，甚至工作餐时喝酒，因为他总是对别人说喝点酒可以让他的腿舒服些。

像麦克这样的员工，如果你是老板恐怕也不会喜欢他吧，结局也是可以预料的。

对于工作不找任何借口而去主动承担责任，表面上看似乎有点“傻”，因为这样必然要面临更多的困难和失败。但这样的员工往往具有必胜的信念、坚强的毅力和完美的执行力。他们在工作中能够发?出自己的潜能，不会浪费时间，更不会错过任何机会。因而他们的成功是必然的，也是指日可待的。

一个名人曾经说过：“如果你一开始就不找任何借口、尽力完成自己的事，那么总有一天，你能随心所欲地从事自己想要做的事。”

没有任何怨言

研究生毕业后，俞玲应聘到了一家外企公司。可没想到，她每天上班的工作就是：拆应聘信，翻译，整理；整理完了，再拆信。既量大枯燥，又索然无味，但还整天忙得四脚朝天。

可俞玲不急不躁，一直耐心仔细地做。一段时间后，俞玲被提升为人事部经理助理。升迁的理由是：一个名牌大学毕业的硕士生，每天千篇一律地拆信，不厌其烦地整理出有价值的应聘信，推荐给上司，这充分展示了她对人事工作的责任心和管理才能。

总经理认为：俞玲能够每天都尽职尽责，忠于职守，干一行爱一行，把自己岗位上的每一件事情都办得非常出色，企业需要的就是这种放到哪里都能做好和放心的人。

世界上没有不必承担责任的工作，一个人所承担责任的大小决定了他的地位和职位。

像俞玲这样对于平凡琐碎工作还兢兢业业而毫无怨言，很多人都会觉得太傻了，换成他们，就有可能去找老板抱怨或申请调换工作，甚至干脆跳槽走人。但是俞玲却没有任何怨言，默默无闻地“傻”工作，其实这正是她对工作所付出的一种责任。

一个没有责任感的员工不会是一个好员工，不论你在企业中做什么工作，哪怕是最基层最普通的工作，只要你真正担负起责任，那你就是企业和老板最需要的员工。

维尔公司要裁员了，玛丽和杰西卡都已经在公司呆了近十年，却又都不幸上了解雇名单，被通知一个月之后离职。

玛丽十分气愤，逢人就大声嚷嚷：“我在公司干了这么多年，平时兢兢业业，工作没有任何差错，就是没有功劳也有苦劳嘛，凭什么解雇我呢？”刚开始的时候，其他同事出于同情，还会安慰她几句，可玛丽老是唠唠叨叨，尤其是她竟含沙射影，仿佛自己被人陷害了似的，看谁都不顺眼，对谁都没有好脸色。慢慢就闹得大家都怕遇见她，看

到她来了，就远远躲开或绕道而行。玛丽还把气发泄在工作上：反正我在这儿只有一个月了，干好干坏一个样，干吗还那么好好干呀，就让陷害我的人和老板遭受损失去吧。结果，她的工作做得相当糟糕。

杰西卡看到自己的名字上了解雇名单后，当然也难过了一阵。但她的态度和玛丽截然不同：既然只有一个月时间了，不如给大家留个好印象。于是，她从不对别人抱怨什么，别人偶尔提起时，她反而说自己能力不足，需要再好好学习。她还逢人就道别："过些日子，我就要走了，不能再与你们共事了，请多保重。"大家见她这么做，反而更亲近她了，这也让她的心情好多了。在工作上，杰西卡的想法是：在岗一天就应该认真干一天，尽量给公司、老板和同事留下一些好的回忆，即使我走了，也有人会想起我。

一个月很快到了，玛丽如期离职，杰西卡却被老板留了下来。老板说："像杰西卡这样即使被解雇了，还这么认真对待工作的员工，更是我们需要的，我们怎么舍得让她离开呢？"

对于那些没有怨言，默默奉献的人，暂时看起来是有些傻，而且也不一定能被老板看到。可这些"傻"人往往具有强烈的责任感，他们这样做并不是为了给谁看，而是完全处于对工作的负责，而且会把这种负责贯穿到工作的始终。

只要你对待工作总是负责，长此以往，总有被老板发现的时候，而老板是完全能够分清谁"傻"谁"聪明"的。

在工作中，你获取的不仅仅是工资，还有更重要的经验、能力和机会。有责任感的人不会用聪明或傻作为自己的标准，主动承担责任可以说是他们与生俱来的好品质，他们不会计较所谓的聪明或傻，即使因为暂时的傻而吃亏，只要有这样的品质，无论到哪儿都会受到欢迎和重用。

乔治刚踏入社会的时候，是在一家杂货批发店工作，一年只能赚200元。

有一天，一位顾客买了很多东西，装了满满一车，骡子拉起来显得很吃力，而且摇摇晃晃的，稍微颠一下，东西就可能落下来。

送货本来不是乔治分内的事情，但乔治还是主动去帮助那位客人把货送回家。开始的时候还算顺利，但走到途中时，车轮不小心陷进了泥潭里，乔治他们使尽全身力气都没有将车推动。这时，天又下起了小雨，如果不尽快把车推出来，车上的东西就要淋湿了。

乔治顾不得弄脏衣服，跑来跑去地抱石头垫车轮，并且还趴在地上使劲去掀轮子。最后，车总算是越过了泥潭，但乔治也变成了一个泥人。到了顾客家里后，乔治又细心地为顾客清点货物，还把每一件商品上的水擦干净。

那天很累，而且回到店里也没有人夸奖乔治，老板甚至理都没理他。但乔治还是感到很高兴，因为自己帮助了一位顾客。

第二天，有人跑到店里，说一位先生要见乔治，在街头的茶馆里等他。乔治向老板请了假，直奔茶馆。

要见乔治的先生正是头天那位顾客。他说他自己有一家较大的公司，想请乔治到他的公司工作，因为?发现乔治是一个工作十分努力、负责并且富有奉献精神的人。他给乔治的工资是每月100元！要知道，那个时候每月100元可是了不起的数目了，乔治当然没有理由拒绝这份工作。在新的公司，乔治担任了部门经理，也很快得到了进一步的提升。

只有那些勇于承担责任的人，才会被赋予更大的责任，也才能担当更高的职位和获得更多的回报。

在今天这个充满机遇和挑战的社会里，要想抓住机会脱颖而出，就必须要比别人付出更多的勤奋和努力，更要比别人承担更多的责任，不管我们从事什么样的职业，都应该在岗位上尽心尽责、勤勤恳恳。

一个人可以不伟大，也可以不富有，但绝不可以没有责任。

完成不可能的任务

在工作中，我们都会遇到很多困难，“聪明”的人往往能够看出要完成这些工作的困难程度和可能性到底有多大，其结果却几乎总是选择了退缩和回避，因为他们“聪明”地认为这些都是不可能完成的任务。

而有些“傻”人好像就没有想这么多，他们总是“傻”乎乎地迎着困难而上，付出自己最大的努力，即使最后失败了，也在所不惜。

维特原来是公司的生产工人，后来，他主动请缨，申请加入营销队伍。当时，公司正在招聘营销人员，各项测试显示他也适合从事营销工作，于是经理便同意了。

那时，公司还很小，只有三十多个人，面临许多要开发的市场，而公司却没有足够的财力和人力。因此，公司只能每个地方派出一个人，维特只身一人被派往西部的一个城市。

在这个城市里，维特一个人也不认识，吃住都成问题，但心中对企业的责任和对工作机会的珍惜使他丝毫没有退缩。没有钱乘车，他就步行，一家客户一家客户地去拜访，向他们介绍公司的产品，他经常为了等一个约好见面的人而顾不上吃饭。他租住的是一家人闲置的车库，由于只有一扇卷帘门，而且没有电灯，晚上一关上门，屋子里就没有一丝光线了。

那个城市的春天多有沙尘暴，夏天经常下冰雹，冬天则经常下雨，对于一个财力缺乏的推销员，这样的天气无疑又是一个沉重的考验。有一次，维特差点被冰雹击晕。公司的条件差得超乎了维特的想象，有一段时间，连产品宣传资料都供不上，维特只好自己买来复印纸，手写宣传资料，好在他写得一手好字。

在这样艰难的条件下，人不动摇是不可能的。但每次动摇时，维特都对自己说：必须忠诚于我从事的这份工作，对它负责，不能抛弃它。

一年后，派往各地的营销人员纷纷回到公司，其中有六成人员早已不堪工作的艰辛和重负，悄无声息地离职了，而维特的成绩是他们中最好的。

最好的员工自然得到最好的回报，三年后，维特被任命为市场总监，这时，公司已经是一个上千人的中型企业了。

维特在那么艰苦的环境里坚持工作，在很多“聪明”的人看来实在是太“傻”了，而他的同事里，也确实有很多“聪明”的人都选择了离职。可维特坚持了下来，并且完成了“不可能”的任务，也正因为如此，他也取得了突出的成就。

人生最精彩的华章，并不是你在哪一天拥有了多少金钱，也不是你在哪一刻获得了美妙的赞誉。最激奋人心也最令人难忘的，或许就是你在某一关键的瞬间，咬紧牙关战胜了自我。如果你想摆脱平庸的工作状态，拥有精彩卓越的人生，就应当摆脱内心的恐惧和退缩，不断挑战自我。

美国著名钢铁大王卡耐基在描述他心目中的优秀员工时说：“我们所急需的人才，不是那些有多么高贵的血统或者多么高学历的人，而是那些有着钢铁般坚定意志，勇于向工作中的‘不可能’挑战的人。”

每一位在职场中拼搏并希望获得成功的员工，都应该好好想想这句掷地有声、发人深省的话，都应该把这句话铭刻在自己的内心深处！

西方有句名言：“思想决定命运。”不敢向有难度的工作挑战，就是对自己潜能没有信心和自我限制。这种思想最终会让自己无限的潜能转化为乌有。

如今享誉全球的麦当劳公司就是在麦当劳兄弟不向困难屈服，敢于向“不可能”挑战的精神中诞生的。

20世纪20年代，这对心怀不安分之心的小青年毅然告别乡村老家，勇闯美国著名影城好莱坞。

1937年，历经多次挫折的兄弟二人，抱着永不服输的念头，借钱办起了全美第一家“汽车餐厅”，由餐厅服务员直接把三明治和饮料送到车上。也就是说，麦当劳兄弟二人最初办的是路边餐馆，定位于服务到车、方便乘客的经营模式。

由于形式独特，方便周到，餐厅很快一炮打响，一时间他们的“汽车餐厅”独领风骚。后来人们纷纷效仿，办“汽车餐厅”的人日益增多。结果，麦当劳兄弟的生意大不如初，而且每况愈下。

在困难面前，兄弟二人没有丝毫的退缩、沮丧和消沉，继续琢磨着再一次超越现状的良策。他们摒弃了原有“汽车餐厅”的服务理念，转而在“快”字上大做文章，以简单、实惠、快捷的全新经营理念吸引了千千万万顾客蜂拥而来，再次一举获胜。

后来，他们兄弟二人一直都没有满足于现状，而是继续敢想敢干，想尽各种方法出奇制胜。比如推出小纸盘、纸袋等一次性餐具，进行了厨房自动化和标准化的革命等，不断迎接新的机遇和挑战。

正是因为麦当劳兄弟有了这种不断战胜和超越自我的决心和勇气，并将这种决心和勇气不断付诸于实践行动，才使得他们把在一般人眼里已经很好或根本不可能的事，做得更好，迈上新的台阶，从而一步步登上快餐业霸主的地位。

勇于向“不可能”挑战的精神、信心和勇气，是一个员工获得成功的根本基础，也是他事业成功的重要因素。

可以试想一下，如果有这样一位员工：他各方面的条件都不错，不但颇有才学，也具备种种令老板赏识的技能。但他有个致命的缺点，那就是不敢面对问题和挑战，或者是缺乏应对困难的信心和勇气。平日里，工作上总是随遇而安、谨小慎微和循规蹈矩。当遇到一些“麻烦”事时，他尽可能“聪明”地躲得远远的，唯恐自己太“傻”，会被“不可能”撞得头破血流。可以想象得出，这样的员工在工作上绝不可能有什么大的作为，更不会得到老板的赏识。终其一生，一路留下的只能是他越来越平庸的脚印。

事实上，我们每个人的身上都蕴涵着极大的潜能。勇于向不可能的任务挑战，有利于我们不断打破内心的自我限制，充分发挥出自我潜能。

跳蚤是我们生活中很常见的一种动物，有着极强的弹跳力。统计表明，一般跳蚤跳的高度可达它身体的几百倍。所以说，跳蚤可以称得上是动物界的跳高冠军。

把一只跳蚤放进玻璃杯中，我们会发现，跳蚤立即就会跳出来。再重复几遍，结果还是如此。接下来，如果我们再次把这只跳蚤放进杯子里，并且立即在杯子上加一个玻璃盖，“砰”的一声，跳蚤重重地撞在玻璃盖上。于是，跳蚤就会感到十分困惑，但是它不会马上就这样停下来，因为跳蚤的生活方式就是“跳”。一次次被撞后，跳蚤开始变得“聪明”起来，它开始根据盖子的高度来调整自己所跳的高度。再过一会儿，你就会发现跳蚤再也不会撞击到盖子，而是在盖子下面来回地跳动。

一段时间后，当你把这个盖子轻轻拿掉，跳蚤不知道盖子已经去掉了，还是在原来的这个高度继续跳。从此以后，你会发现这只跳蚤只能在这个高度跳了，其实它已经无法跳出这个玻璃杯了。

难道跳蚤真的不能跳出这个杯子吗？当然不是。原因在于经过多次碰撞之后，它的心里面已经接受了这个杯子的高度就是自己无法逾越的。

在我们的工作中，很多“聪明”人也往往有着类似的“跳蚤式”经历，开始还往往去尝试，但是经过多次，或屡屡失败之后，便开始怀疑自己的能力，以为“盖子”已成为自己无法逾越的高度了，因此就变得聪明了，也失去了向困难挑战的勇气。

在这种心态的作用下，他们不是重整旗鼓，不惜一切代价地去追求成功，而是一再地降低自己的标准。因此，当“盖子”掀起的时候，他们已经失去了挑战的勇气，或认为自己再怎么做都不可能了，而甘愿过起平庸和失败者的生活。

心理高度决定事业高度，不要因为过去的一些失败或者是眼前职位的无关紧要而降低自己的标准，为自己的职业生涯过早地盖上一个“盖子”。一个人若想打破平庸的生活模式，实现从优秀到卓越的跨越，就要首先突破心理的瓶颈。

在“最没有前途”的岗位上发光

几年前，张先生去巴黎参加研讨会。因为开会的地点不在他下榻的饭店，于是他看地图研究了很久，但还是不知道该如何前往会场所在的饭店。他只好来到大厅的服务台，请教当班的服务员。

身穿燕尾服、头戴高帽的服务员是位五六十岁的老先生，脸上有着法国人少见的灿烂笑容。他仪态优雅地摊开地图，详细地写下了路径并做了仔细的指示，最后还带着张先生到门口，对着马路比划着饭店的方向。

他的热忱及笑容让人如沐春风，在向他致谢道别之际，他微笑有礼地回应：“不客气，祝您顺利地找到会场。”接着他补了一句：“我相信你一定会很满意那家饭店的服务，因为那儿的服务员是我的徒弟！”

“是吗，那真是太棒了！”张先生笑了起来，说，“没想到你还有徒弟？”

老先生脸上的笑容更灿烂了：“是啊，20多年了，我在这个行业已经做了20多年了，培养出无数的徒弟，而且我敢保证我的每一个徒弟都是最优秀的服务员。”他的言语流露出发自内心的骄傲。

张先生看着他，心里有一种很奇怪的感觉。“什么，都20多年了，难道你一直站在旅馆的前台吗？”

老先生回答说：“是啊，我总认为，能为别人发挥正面的影响，是很过瘾的事情。你想想看，每年有多少外地旅客来到巴黎观光，如果我的服务能帮助他们减少‘人生地不熟’的困惑，让大家感到像在家一样放松，并且有个很愉快的假期，这不是很令人开心的事吗？这让我感觉自己已经成为了每个人假期中的一部分，好像自己也跟着大家度过了一个愉快的假期。”

“我的工作是如此的重要，许多外国观光客就因为我而对巴黎产生了好感。所以我私下里认为，自己真正的职称其实是‘巴黎市地下公关部长’！”他眨了眨眼，风趣地说。

张先生受到了震撼，这真是个懂得工作真谛，能乐在其中的杰出员工。

很多人可能都不会在一个前台的岗位上“傻傻”地工作20多年，更别提能这么多年始终还这么认真负责和快乐工作了。可这位老先生做到了，而且还是满怀激情和责任地做到了。

“平凡的是工作岗位，不平庸的是工作态度。”这句话在这位老先生身上得到了精彩的展现。是啊，无论你的工作多么琐碎，岗位多么平凡，如果你能够像文中这位法国老先生一样热爱自己的岗位、付出责任、满怀热情地投入到自己的工作中，那么你—定会在平凡的工作中做出不平凡的业绩。

工作本身并没有贵贱之分，任何人都没必要贬低自己工作的价值。一切诚实合法的工作都值得我们尊重，都应该充满热情、认真地对待它。

从一个人对待工作的态度，可以看出他的志向。了解一个人的工作态度，就可以了解他对待生命的态度，糊弄工作的人往往也会因为虚度光阴而失掉许多生命的乐趣。

在职场上，只有认真工作才是真正的聪明，因为认真工作是提高自己能力的最佳方法，也是得到提升和回报的最佳途径。

美国零售业大王彭尼曾说过：一个人要想有所成就，最聪明的做法就是选择一份即使报酬不多也愿意做下去的工作。暂时的放弃是为了未来更好地获得。因为你在为公司工作的同时，也是在为自己的未来工作。

我们在工作中可以发现许多“不顺利”的人，他们基本上都是满腹的抱怨和不满，并且因为抱怨而变得自暴自弃、得过且过。事实上，他们所抱怨的并不是导致他们失败的最主要原因。恰恰相反，这种抱怨的行为刚好说明，他们不好的处境完全是自己一手造成的。

很多情况下，我们无法选择自己的工作，但可以选择自己对待工作的态度。而且无论在什么情况下，我们都应该充满热情地投入到自

己的工作中，用热情和努力让自己的工作变得卓越而不平凡。

初入公司，学历最低又没有经验的陈玉被安排去前台做接待。在大家眼里，这是公司里最没“价值”的岗位。平时就是接接电话，做个来客登记。所有人都认为干这样的工作毫无前途可言，所以从来就没有哪个人“傻”到会干够两年以上。

但陈玉却毫无怨言，微笑着去迎接自己的第一份工作，用她的话说：“前途不是选出来的，而是做出来的。”

上班第一天，她就换掉了原本破破烂烂的登记簿，扯下了皱皱巴巴的部门电话联系表。取而代之的是一个崭新漂亮的大本，封面是她打印的公司简介。至于联系电话，她连续几个晚上熬到深夜也就熟记在心了。

有人不理解，说花上十秒钟查查电话联系表不就知道了吗，何必犯傻去死记硬背呢？陈玉说自己的工作就要“问不倒，答得快”，不光是电话和房间号，有关公司的一切都要心中有数。

一次，几个国外的客户来公司洽谈合作，陈玉安排他们在大厅稍等。客户们坐在一起，谈到对这个新合作伙伴的业绩不太了解，陈玉听到了，就主动走上前很有礼貌地说：“如果可以的话，占用各位一点时间，我可以简单介绍一下。”

在众人惊讶的目光中，陈玉把公司近几年的销售业绩、市场份额、运行情况有条有理地介绍了一遍。等到销售经理来迎接客人的时候，客户们赞不绝口：“你们公司了不得啊，一个普通的前台员工都能对自己公司的业绩脱口而出，这是多么强烈的责任心和归属感啊！我们对这样的企业很有信心……”

事后，经理问陈玉是怎么记住那一长串数字的，陈玉回答：“参加公司的年会和每次的例会时，我把各个部门的情况都做了详细的记录。”经理不由得对她刮目相看。

很快，这个热情而细心的前台成了公司一道亮丽的风景。其实，陈玉的做法当初被很多同事嘲笑为很“傻”。比如陈玉为了保证电话铃

响三声就接通，自己从来不带杯子到公司，做到最大程度减少上厕所的次数。大家说公司不是上甘岭，而陈玉相信，每一个未知的来电都可能是一个潜在的客户，也许百万元生意就开始于一次及时而热情的接听。再比如，午餐之后陈玉总要把大厅打扫一遍。有人说："别傻了，公司付钱给物业公司了，你干这些干吗？"陈玉说："物业公司的清扫时间比公司下午上班晚半个小时，中午时间进出的员工很多，地板上满是脏痕，如果来了客户，肯定会影响对公司的第一印象。"

就这样，年底的时候，优秀员工的称号和额外奖金破天荒第一次给了前台接待员——陈玉，这个"最傻"的员工。

当然我们说在平凡的岗位安心工作，并不是要你就真的默默无闻，对其他事不管不顾。而是要像陈玉这样，在做好本职工作的同时，还要不断学习，不断拓展自己的知识领域和职业技能，同时对工作付出极大的责任，这样你才有可能"闪光发亮"。

波尔现在是一家建筑公司的副总经理。几年前，他是作为一名送水工被公司招聘进来的。

在送水的过程中，他并不像其他的送水工那样，一把水桶搬进屋来，就开始抱怨工资太少，然后就躲在墙角里抽烟。而是每一次，他都给每一个工人的水壶里倒满水，并利用他们休息的时间，缠着让他们讲解关于建筑相关的各项知识。很快，这个勤奋好学的人引起了建筑队长的注意。不久，他被提拔为计时员。

当上计时员的波尔依然勤勤恳恳地工作，他总是早上第一个来，晚上最后一个离开。由于他对所有的建筑工作已经非常熟悉了，工作上不仅是很快就得心应手了，而且当建筑队的负责人不在时，工人们遇到问题还要反过来问他了。

有一次，建筑队的负责人看到波尔把旧的红色绒布撕开，包在日光灯上，以解决施工时没有足够的红灯来照明的问题，这位负责人便决定让这个勤恳又能干的年轻人做自己的助理。就这样，他通过勤奋

的工作抓住了一次次的机会，用了短短几年时间，便升迁到了建筑队所属的这家建筑公司的副总经理。

虽然成了公司的副总，波尔依然坚持自己勤奋负责的工作作风。他常常在工作中鼓励大家学习和运用新知识，还常常自拟计划，自己画草图，向公司提出各种好的建议。只要给他时间，他总是把客户希望他做的所有事都做到最好。

勤奋工作，刻苦钻研的基础其实就是责任心和使命感，只有出于极大的责任，才会对工作付出百倍的努力，也才拥有了走向成功的坚实基础，正如一位成功者所说的："自身价值的创造和实现全都依赖于责任。"

闪光的忠诚

“忠诚于自己的公司和工作”这句话说起来简单，但做起来当然就没有说的那么容易，更不是人人都能做到的。在很多人眼里，这还被叫做“愚忠”，因为他们“聪明”地认为，公司又不是我的，我对它那么忠诚干吗，傻瓜才对别人的公司那么忠诚呢。而忠诚于公司的人，真的就那么“傻”吗?

鲍威尔到某配件制造公司时，公司还很小，只有二十来人，老板叫杰瑞，是一个只比鲍威尔大几岁的年轻人。

就在鲍威尔进入公司不久，公司接到一笔订单，为某计算机公司加工60万只硬盘。这对当时的公司来说，已经是一个超级订单了，如果能履行成功，将对公司的发展影响极大。

公司上上下下都忙了起来，全部资金和相关资源也都投入了进去。然而，天有不测风云，由于技术不过关和控制上的原因，公司所生产的硬盘出现了严重的质量缺陷，60万只硬盘被全部退货。

这对于这家小公司来说，打击实在太沉重了，不仅没赚到一分钱，还欠了银行一大笔债。银行知道退货消息后，天天上门讨债。后来，公司连水电费都无力支付了。

杰瑞通过多方求助，总算把发工资的钱借到了。发工资那天，他召开了全体员工大会，向员工直说了公司目前所面临的困难，并希望员工与他共同应对这暂时的困难。

在了解到了公司的困难情况后，很多员工都递交了辞职报告，不等杰瑞批准就收拾东西走人了。也有一小部分员工围在杰瑞的办公桌周围吵个不休，他们认为公司走到这一步，完全是杰瑞的责任，杰瑞应该对他们的失业负责，应该给他们提供失业赔偿金。最后，还草拟了一份所谓的赔偿协议，逼着杰瑞签字。杰瑞当时并没有开除这些人，而这些人却吵着要失业赔偿金，其中很多人还是平日里经常向他

表忠心的人。想到这些，杰瑞非常寒心。他把心一横，在那份明显有失公平的“赔偿协议”上签了字，同意三日内支付全部的赔偿金。

那些没打算要赔偿金的员工见杰瑞先生签字了，也草拟了一份差不多的协议书要求签字。杰瑞也签了。当那些员工们拿着协议书，提着各自的东西离开后，杰瑞以为整个公司就只剩下自己一个人了。但当他走出办公室时，却发现还有一个人在安静地工作着，这个人就是鲍威尔，他平日里并不怎么接近杰瑞，也从来没说过自己是多么忠诚的人。杰瑞非常感动，他走到鲍威尔面前说：“你为什么没向我索取赔偿金呢？虽然我现在已经身无分文，但我相信我的朋友还是愿意借钱给我的。如果你现在要，我会给你双倍的赔偿，而且首先支付给你。”

“赔偿金吗？”鲍威尔笑了笑，“我根本就没有打算离开这里，为什么要赔偿金呢？”

“你不打算离开公司？”杰瑞显得非常惊讶，“难道你还认为我们这家公司有希望吗？不怕你笑话，我自己都没有信心了。”

“不，我认为我们公司还是大有希望的，你是公司的老板，你在公司就在。我是公司的员工，公司在我就该留下来”鲍威尔说。

杰瑞感动得眼泪几乎都流下来了：“有你这样的员工，我没有道理不振作起来！可是，你知道，我事实上已经破产了。我不忍心你和我一起吃苦，你还是快去找别的工作吧。”

“杰瑞，我愿意和你一起吃苦。当初公司发展好的时候，我来到了这里，如今公司有困难了，我就离开，我不想这样做。只要你没有宣布公司关门，我就有义务留下来。你刚才不是说你的朋友愿意帮助你吗？如果你乐意接受我这个朋友，那么就让我也来帮助你吧，我可以不要一分钱的工资。”

鲍威尔就这样留了下来。并把自己积攒的五万多美元全部借给了杰瑞。他的老板杰瑞为了偿还银行债务和员工赔偿金，卖掉了仅有的一个加工车间和所有设备，也卖掉了汽车。

接下来的日子里，杰瑞和鲍威尔转变了公司的经营重点和方向，开始给一些软件公司寄销软件。因为是寄销，他们几乎不需要投入什么资金。不久，公司就又有了转机，两个人在忍受了近半年挤公车、吃盒饭的日子后，公司开始盈利了。

过了一年的时间，公司迎来了快速的发展期，迅速成为一家中型软件企业，资产也由原来的负数变成了数千万美元。有一天，杰瑞约鲍威尔在一家咖啡馆谈心。

“在公司最困难的时候，是你给了我最大的帮助，也给了我最大的鼓励。当时，我就想把公司的一半股权转让给你，可那种情况，我也怕拖累你。现在，公司终于起死回生了，我觉得应该把该给你的交给你了。同时，我诚挚地请你出任公司的总裁，”杰瑞说着，拿出了聘书和股权证明书，证明书上标明公司50%的股权归鲍威尔。

老板是决定公司发展方向的人，也是决定公司存在与否的人，与老板同舟共济自然能够得到老板最大的奖赏。鲍威尔的例子不正说明了这一点吗?

后来，杰瑞先生曾对别人说：“公司遇到困?，也不完全是坏事，至少可以从中发现哪些人才是真正忠诚于企业的。其实现在并不缺少有才华的人，而是缺乏那些能够与公司共命运的人。”

很多人意识不到企业困难，正是表现自己忠诚的机会，结果自以为“聪明”地去争得一点蝇头小利，实际上却失去了本来可以属于他们的大好前程。

当企业遇到危机时，每个人都面临着抉择，是与企业同舟共济，还是尽快另谋他就，从上面的故事可以看出，这时候的聪明和傻都是暂时的，也是相对的，一切都要经受时间的考验。

即使在平常，公司运行良好，在其他极大利益的诱惑下，你的表现到底是“聪明”还是“傻”呢?

彼得和好友汤姆大学毕业时一起到了一家软件开发公司工作，他们两个人都被分配到程序编制组，有机会接触到公司最核心的技术秘

密。

软件企业本来的竞争就相当激烈，再加上他们都是刚毕业的学生，所以自从他们进入程序编制组的那天起，就经常有竞争对手想从他们那里套取技术秘密。

刚开始的时候，彼得和汤姆都顶住了诱惑。但是，时间一长，汤姆开始动摇了。有一天晚上，两个人还在单身公寓里为此吵了起来。

“我想不明白，对方开出那么好的价钱，顶得上我们两个人一年的工资，为什么就不能答应呢？”汤姆指的是某竞争企业出资20万美元购买他们参与编制的一项软件的数据库。

“那违背了我们的做人原则，背叛公司是可耻的”彼得说。

“我知道你很正直，可正直又值几个钱呢？”汤姆说。正直值几个钱呢？彼得确实说不出来，但他显然已经生气了。

“再说，我们卖出去，公司也未必能够发觉。即使发觉，也未必就知道是我们干的，我们小组可有20多个人呢，”汤姆接着说。

“别说了，这件事反正我不同意！”彼得终于吼了起来。

汤姆看到彼得真的生气了，便表示放弃。但他心里决定瞒着彼得自己干。

20万美元很快进入了汤姆的腰包，当然，包括彼得在内谁也没有发现。但是，两个月后，竞争对手抢先一步推出相似的软件，并迅速占领了市场。这让彼得所在的公司为此损失了数百万美元，公司经过调查，终于知道是有人出卖了公司的技术机密。

彼得首先想到的是汤姆。汤姆也不得不向彼得承认了出卖数据库的事。

“我知道你不同意那么做，所以我就瞒着你做了。我知道你是我的好朋友，不会揭发我，所以我向你承认，”汤姆说，“我们利用这笔钱去做点大事情吧，比如自己开家公司，别在这儿打工了。”

“不，汤姆，我虽然是你的好朋友，但是你做错事了，我一定要揭发你！”

汤姆非常震惊，也非常难过，难道多年的友谊一下子就没有了？他抬起头来，当他看到彼得眼中含着泪花时，他明白，彼得的心里也是非常痛苦的。

第二天，彼得和汤姆一同走进了总裁的办公室，汤姆把那张二十万美元的支票放到了总裁的办公桌上。

总裁要奖励彼得，但是彼得拒绝了，因为他说自己出卖了朋友，虽然是朋友做错了，但他们毕竟是朋友。

汤姆交出了支票，还主动要求承担相应的法律责任，因为二十万美元远远不能弥补公司的损失。

面对两个年轻人的决定和态度，总裁愣了几分钟。最后，他竟然开心地笑了，他走过去，拥着两个年轻人的肩膀，说："我太高兴了，公司虽然损失了数百万美元，可我拥有了两个能够主动承担责任和对公司忠诚的员工。你们的价值，绝对不止百万美元！这件事就当没有发生过，就我们三个人知道就是了。至于这些美元嘛，你们自己处理吧。"

彼得和汤姆把那二十万美元捐给了一所小学。公司也停止了对泄密事件的调查，其余人都不知道泄密的原因。

两个年轻人继续在公司开发软件，几年后，他们分别担任了技术开发部和市场推广部的总经理。他们的公司也成为世界顶级的软件开发企业。在你使用的电脑中，也许就渗透着两个年轻人的汗水。

其实，在那些成功的人身上，忠诚也是最基本的素质之一，也正是有了对企业的忠诚，再加上自己的努力，他们才取得了令人瞩目的成就。

著名管理大师艾柯卡，在受命于福特汽车公司的时候，面临重重危机。他大刀阔斧地进行改革，使福特汽车公司走出危机。

但是福特汽车公司董事长小福特却由于艾柯卡功高震主，对他进行排挤，这使艾柯卡处于一种两难的境地。但是，艾柯卡却说："只要我在这一天，就有义务忠诚于我的企业，就应该尽心竭力地工作。"尽

管他后来离开了福特汽车公司，但仍很欣慰和骄傲自己为公司所做的一切。

“无论我为哪一家公司服务，忠诚都是我的一大准则。我有义务忠诚于我的企业和员工，到任何时候都是如此，”艾柯卡后来这样说。他不仅以自己的管理能力取得了员工的信任和敬佩，更以自己的人格魅力征服了员工。

公司出现困难时，许多“聪明”人此时可能都会选择离开公司，如果你“傻傻”地留下来，替老板出主意、想办法，帮助公司顺利渡过难关，在关键时刻帮助了老板，那么他自然非常信任你，会将重任交给你，对你今后的发展也会有很大的帮助。

小事也要做得同样出色

工作中不可能每天都做那些惊天动地的大事，也不可能每件事都能让我们激动不已，更多的其实还是那些日复一日、琐碎而枯燥的事。

但也有那么一些人，虽然每天也都同意面对这些单调的工作，但却始终高高兴兴。这在另一些人看来很不理解，甚至觉得成天干这些无聊的事，还那么高兴，这不是“傻乐”吗?

这些“聪明”的人其实没有明白一个道理，那就是快乐的人生就是“被需要”，快乐的工作也同样是“被需要”。如果我们每天都能用一份良好的心情去面对工作，并从中发现工作的意义和乐趣，那么工作中的烦恼就会不复存在了。

有一个叫唐纳的年轻人，他的工作是在快餐店理负责煎汉堡。他每天都很快乐地工作，尤其在煎汉堡的时候，他更是兴趣盎然。许多顾客对他如此开心感到不可思议，都问他：“煎汉堡是件单调乏味的事，工作环境也不好，为什么每天你都如此愉快并充满热情地工作呢？”

唐纳自豪地回答道：“在每次煎汉堡时，我便会想到，如果点这汉堡的人可以吃到一个精心制作的汉堡，我就能将快乐的心情通过汉堡传递给他，他就会很高兴。所以我要好好地煎汉堡，使吃汉堡的人能真正感受到我带给他们的快乐。看到顾客用餐后十分满足，并且神情愉快地离开时，我同样感到十分高兴，心中觉得自己又完成了一件重大的工作。因此，我把煎汉堡完全当作我每天工作的一项使命，尽全力去做好它。”

顾客听了他的回答之后，都非常钦佩他能用这样的工作态度来煎汉堡。他们回去之后，就把这件事情告诉周围的同事、朋友或亲人，一传十、十传百，于是很多人都来这家店吃他的“快乐”汉堡。

同时顾客也纷纷把他们看到的反映给公司。公司主管在收到许多顾客的反映后，就去了解情况。他们也被唐纳这种热情积极的工作态度所感动，并认为值得奖励并给予重用。没多久，唐纳便被升为分区经理了。

煎汉堡本身是一件很简单的工作，但唐纳却把它做当作是自己的工作使命，以煎好每一个汉堡并让顾客吃得开心为职责。不管有些“聪明”的人是不是会认为这是“傻”，但顾客不会认为这是“傻”，公司也不会认为这是“傻”。

对我们任何人而言，任何一件工作都是有意义的，都应该满怀信心和热情地去做好它。

微软公司总裁比尔•盖茨曾对他的员工说：“工作本身没有贵贱之分，对待工作的态度却有高低之别。”

工作是人生中不可或缺的一部分，当我们把它看成是人生一项快乐的使命并投入热情时，上班就不再是一件苦差事，工作就会变成一种乐趣，你也自然就会拥有光明的前途。相反，如果你将工作视为一种不得不做的差事，一味地逃避和糊弄，那么你只能对工作感到厌倦和失望，最终吃亏的也只有你自己。

平凡的是工作岗位，不平庸的是工作态度。无论你从事的工作多么琐碎，都不要看不起它，关键在于你如何看待自己的工作。只要你真诚地工作，没有人能够贬低你的价值。

李芳到一家公司应聘当了一名秘书，她的工作很简单，就是整理、撰写、打印一些材料。有些朋友说她怎么选择了那样的工作，又单调又乏味，也很难有什么出众的成绩。

但李芳却觉得自己的工作很好，她对朋友说：“检验工作好坏与否的唯一标准就是你做得好不好，不是别的。”

李芳是这样说的，也是这样做的。她整天从事着这样的工作，不但没有觉得乏味，时间长了，她反而发现了很多问题，不但是文件本身的问题，甚至还有公司经营运作方面的问题。

对于发现的问题，她没有因为自己只是一个小小的秘书，这些问题不在自己职责范围内就置之不理，而是又主动做起了另外一些工作。

每天她除了必做的工作之外，又开始细心搜集资料，然后把它们进行整理分类，进行分析，并一一写出自己的建议。为了做好这一工作，她甚至还利用自己工作之外的时间查询了很多有关经营方面的书籍。这项工作完成之后，她把打印好的分析结果和有关证明资料一起交给了老板。

老板对于这个小秘书的工作，起初并没有在意，但没想到的是，在一次偶然的机会里，老板读到了李芳的那份建议。这让老板非常吃惊，他没有想到这样一个年轻的女孩、一个小小的秘书，居然将公司的各方面分析得井井有条、细致入微，而且也指出了公司确实存在的一些问题，并提出了很有建设性的意见。

有这样好的建议，老板当然不会弃而不用了，李芳的建议有很多条都被他采纳了，公司也确实见收了很好的成效。

当然，李芳得到了老板的奖励，她后来的发展也就可想而知了。

公司所有的人都是从最基层做起的，对工作有利的就是对自己有利的。如果一个人能够尽职尽责地做好自己的本职工作，那么，他的前途?定是不可限量的。

美国企业联盟主席杰克从十几岁起就开始在他父母的加油站工作，杰克想学修车，但他父亲让他在前台接待顾客。当有汽车开进来时，杰克必须在车子停稳前就站到司机门前，然后去检查汽车的各个部分。

杰克注意到，如果他态度好、干得好的话，顾客大多还会再来。于是杰克总是多干一些，帮助顾客擦干净车身、挡风玻璃和车灯。

但有一段时间，每周都有一位老太太开着她的车来清洗和打蜡。这个车的踏板凹陷得很深，很难打扫，而且这位老太太又极难打交

道。每次当杰克给她把车清洗好后，她都要再仔细检查一遍，经常让杰克再重新打扫，直到清除掉每一缕棉绒和每一粒灰尘，她才满意。

终于有一天，杰克忍无可忍，不愿意再侍候她了。他的父亲知道后，对他说："孩子，不管顾客说什么或做什么，你都要做好你的工作，并以应有的礼貌去对待顾客。记住，因为这就是你的责任！"

父亲的话让杰克深受震动，许多年以后他仍不能忘记父亲的这句话。杰克说："正是在加油站的工作使我学到了严格的职业道德和应该如何对待顾客，这些东西在我以后的职业生涯中起到了非常重要的作用。"

杰克的例子告诉我们，无论在什么样的岗位上做什么样的工作，都不能轻视、糊弄。如果能够做好每一件平凡的工作，并在平凡的岗位上培养出自己爱岗敬业的精神，那么你就必定能够迈上事业的顶峰。

有不少职场新人，特别是很多刚刚大学毕业的学生，自以为学识渊博，刚做了一点事就认为应该有高额回报，对自己的酬劳也越来越不满意。然而，几年过去了，他们越想得到却越是得不到，于是厌世、埋怨的思想和心理就占据了全部身心。

生活中，经常能看到这样一些人，他们抱怨自己的工作枯燥、卑微甚至轻视自己的工作，在工作中敷衍、得过且过。他们不愿意"傻傻"地、全身心地投入到工作中去，而是将大部分"聪明"的心思用在如何摆脱目前的工作环境上，这样的员工在任何地方都不会有成就。

有一个刚从学校毕业的大学生，踌躇满志地进入了一家公司，却发现老板分配的工作是一个谁都能胜任的办公室日常事务性工作，而且公司里还有那么多的局限。对于一向自视清高的他而言，别提多么失望了。

他到处发泄自己的不满，但好像并没有人理睬他。他虽然心里仍然不情愿，但也只好埋头干活。慢慢地，他不再像刚去的时候那样浮躁了，而是努力地去做自己手头上的事情。每做好一件，他都会得到

老板的肯定，内心也就被满足一次，靠着这种所谓的“虚荣心满足”，日子就这样一天天过去了。

有一天，他在公司遇到了一位白发苍苍的老人，开始他并没有注意到这位老人，只是后来由于工作的原因，与他打了几次交道。经人介绍他才知道，这位老人竟然是公司总裁的父亲。而这位老人没有因为特殊的身份而讲究太多，仍然是每天风雨无阻地与大家一样上下班，一直是那么平常，那么不起眼。

老人曾对年轻人说过这样一句话：“把手头上的事情做好，始终如一，你就会得到你想要的东西。”

年轻人记住了老人的教诲，开始全身心地投入到工作中，认真负责地做任何一件事情，无论如何地不情愿，都尽心尽力地做好。而且在做了以后，自己的心态也就平静了，后来他成为了这家公司的总经理。

过了好多年，这位总经理依然记得老先生的那句话。

执行决议不折不扣

执行，对每个人都是很重要的能力，只有执行好了，工作才能做好。对于企业来说也是如此，员工的执行能力是创造业绩的关键。许多企业都很重视这一点，并以此作为晋升的依据。

美国通用电气公司就曾宣称，一旦公司确定一个政策，便可以在两个月内执行到位，这就是通用电气公司不断发展壮大的根本原因。所以可以想象，一个没有执行力的员工在通用电气是根本站不住脚的。

比执行力更重要的则是执行的态度和信念。但往往很多人把不折不扣、毫无保留地执行公司的决定看成有点“傻”，他们觉得在执行的过程中自己完全可以做得“聪明”一些。

巴顿将军在提拔下属时总是选择很准，原来他有一套自己的选才方法，对于这一点，在他的战争回忆录中有详细的记录。他在提拔人时，常常会把所有候选人叫到一起，给他们提出要去解决的问题。

有一次，他把预备提拔的6个候选人招到一起后，简单地告诉他们说：“我要在仓库后面挖一条战壕，8英尺长，3英尺宽，6英寸深。”说完这些，巴顿再没做任何解释，就让他们开始去做。

趁着候选人在检查工具的时候，巴顿将军则走进了那个仓库，通过仓库的窗户观察他们的言行，当然那些候选人并不知道。他们选好了锹和镐后，开始议论起巴顿将军为什么要他们挖那么浅的战壕。

只听有一个人说道：“6英寸深的战壕能做什么呢？还不够当火炮掩体的呢。”而另外两个人则在争论着这样的战壕是太热还是太冷了。还有一个人则说：“我们好歹也是个军官吧？将军却让我们来干什么挖战壕的体力活，也太大材小用了。”

不过，在那里，只有一个军官没有发表议论，听着其他的议论，他对那些人说道：“让我们把战壕挖好后离开这里吧！那个老畜牲想用战壕干什么都跟咱们没关系。”

最后的结果可想而知，那个没有议论的军官得到了巴顿将军的提拔。因为他的身上体现了一种自我执行和服从命令的精神。

对于他得到提拔的原因，巴顿将军也给予了明确的回答："我挑选的就是一个不找任何借口而完成任务的人。"

工作中，我们也看到很多员工，他们对于公司的决议和老板的决定总是先问几个"为什么"？以为这样就是替公司着想，就能体现自己的聪明了。但事实上，公司和老板在进行重大决议之前，大多是经过深思熟虑和征询意见的，你的聪明才智应该在那时发挥。而一旦形成决议之后，最需要的就是把它执行好，而不是再"聪明"地讨论一番。

在办公室里，张经理放下电话，就叫了起来，"糟了！糟了！那家便宜的东西，质量根本不合格，还是原来林老板的质量好。我怎么那么糊涂，居然写信把他臭骂了一顿，还骂他是骗子，这下麻烦了！"

"是啊！"秘书李小姐说，"我那时候不就对您说吗，要您先冷静冷静，再写信，您不听啊！"

张经理说："都怪我在气头上，想这小子一定骗了我，要不然别人的东西怎么那么便宜。"张经理指了指电话，又说："我赶紧打过去道歉吧。"

李小姐走到张经理桌前，说："不用了，那封信我根本没寄。"

张经理如释重负，停了半晌，又突然抬头，说："我当时不是叫你立刻发出的吗？"

"是啊！但我猜到您一定会后悔的，所以压下了"李小姐笑了笑说。

"压了三个星期？"

"对！这您没想到吧？"

"我是没想到，"张经理低下头去，"我叫你发，你怎么能压？那么最近发的那几封信，你也压了？"

"那些我没压。"李小姐脸上更亮丽了："我知道什么该发，什么不该发……"

“你做主，还是我做主？”没想到张经理居然站起来，生气地问。

李小姐眼眶一下湿了，两行泪水流了下来，哭着喊道：“难道我做错了吗？”

“你做错了！”张经理斩钉截铁地说。

看完这个故事，你会怎么想？你可能会问，小李为公司着想，挽回了损失，难道还错了吗？明明是李小姐救了公司，他非但不感谢，还恩将仇报？

其实，这里你要明白的是，李小姐不是错在为公司着想，而是错在她自作聪明地擅自做主。

在这里，今天她能擅自扣发信件，那以后交给她别的事，谁还放心？如果她在扣发信件之前向经理汇报一下，她不仅不会犯错而且还是一个极好的员工。

这里涉及的就是如何灵活和创造性地去执行问题。作为员工，虽然公司要求你执行决议要不折不扣，但这并不等于不让你发挥主动性和创造性。

一个好的员工，在执行过程中当然不能什么都不管不顾地去做，确实要为公司着想，但绝不能擅作主张。

很多时候，一个项目或任务，初看起来几乎是不可能完成的。但当你深入调查、探讨和研究了各种可能性之后，你可能会为自己取得的进展?讶不已。

这里必须要具备执行的灵活性，就好比是到达一个目的地，你可以有好多种选择。而聪明的选择可以帮你省去很多不必要的麻烦和浪费。

要多动脑子，因为你时时刻刻都要多想几个解决问题的办法。选择的余地越多，在实际执行中的灵活性、机动性就越强。

刘强是一家建筑材料公司的业务员，公司产品不错，销路也不错，但产品销出去后，总是无法及时收到货款，所以当时公司最大的问题是如何收款。

有一位客户，买了公司10万元产品，但总是以各种理由迟迟不肯付款。公司派了几批人去讨账，也都没能拿到货款。

当时刘强刚到公司上班不久，就和另外一位姓陈的员工一起，再次被派去讨账。他们软磨硬泡，想尽了办法，最后，客户终于同意给钱，叫他们过两天来拿。两天后他们赶去，对方果然给了一张10万元的现金支票。

他们高高兴兴地拿着支票到银行取钱，结果却被告知，账上只有99 950元。很明显，对方又耍了个花招，他们给的是一张无法兑现的支票。第二天就要放假了，如果不及时拿到钱，不知又要拖到什么时候。

遇到这种情况，一般人可能会无计可施、一筹莫展了。但是刘强灵机一动，拿出100元钱，让同去的小陈存到了客户公司的账户里。这样一来，账户里就有了10万元，于是他们立即将支票兑了现。

当刘强带着这10万元现金回到公司时，公司对他们大加赞赏。之后，刘强在公司不断发展，几年之后当上了公司的副总经理。

这个讨账的故事体现了一种凡事主动想办法的精神，只有多想办法，执行才能有更好的结果。刘强能有今天的成就，与他这种精神是密切相关的。

如果你在遇到困难时只知道—味地拖延和逃避，不认真地调动一切聪明才智去完成任务，那么你就会离成功越来越远。

如果你在工作中只是一味地墨守成规、因循守旧，不能创造性地完成任务，必将毫无前途。如果你能在寻常工作中处处留心，积累许多第一手材料，在同事中做出与众不同的举动，并达到良好的效果，那么你就会前途无量。

老板都喜欢那种执行决定毫无保留，同时又善于创造性完成任务的员工，因为这不仅能够解决工作中的实际问题，而且还能使个人的价值得到最大限度地发挥，同时也能让企业实现自己的经营目标。

让问题止于自己

美国总统杜鲁门在自己的办公桌上立了一块牌子，上面写着“问题到此为止”。这个意思很明显，那就是：自己要负起责任，而不是推给别人。

很多时候，“聪明”的人总是做简单的工作，一旦遇到困难，就把那些困难的事推给那些“傻人”。而这些“傻人”之所以“傻”，就是因为他们毫不犹豫地承担了这些责任，不论出现什么问题，都让问题止于自己。

霍金斯作为一个演说家，发现自己成功的最重要一点就是让顾客及时见到他本人和他的演讲材料。

这件事情如此重要，以至于霍金斯在公司里专门安排一个人来负责把他本人和他的材料及时送达到顾客那里。

不过几年前的一件事让霍金斯记忆犹新。那是一次他担任主讲人的演讲，他给办公室里那个负责材料的秘书打电话，问演讲的材料是否已经送到客户那里。秘书回答说：“没问题，我已经在好几天前就把东西送出去了。”“他们收到了吗？”霍金斯又追问道。“应该收到了，我是让联邦快递送的，他们保证两天后到达。”从秘书的话里感觉她是负责任的，事情应该也不会出现问题。

然而，结果却并非如此，客户虽然拿到了材料，可是也许客户每天收到的材料太多了，以至于没有意识到这是这次演讲必不可少的材料，而是把他们放到一边，等用的时候却找不到了。

那次演讲的效果可想而知，其实，如果当时秘书再负责一些，只要随后再跟踪一下此事，与客户落实一下他们收到的材料就可以了，也就不会发生这样的事了。

最近，霍金斯先生又安排了一次到上次的客户那里演讲。

当他问现在的秘书：“我的材料寄到了吗？”

“到了，客户3天前就拿到了，”秘书说，“只是我给她打电话时，她告诉我听众有可能会比原来预计的多300人。不过您别着急，我把多出来的也准备好了。事实上，我以前跟客户联系时，她就对具体会多出多少也没有清楚的预计，因为允许有些人临时入场，这样我怕300份不够，保险起见寄了500份。还有，她问我您是否需要在演讲开始前让听众手上拿到资料。我告诉她您通常都是这样的，但这次是一个新的演讲，所以我也不能确定。这样，她决定在演讲前提前就发资料，除非我在演讲之前明确告诉她不要这样做。我有她的电话，如果您还有别的要求，今天晚上我可以通知她。”

秘书的一番话，让霍金斯彻底放心了。

这位新的秘书知道自己的职责就是要对结果负责，结果是最重要的。在结果没出来之前，她是不能放弃的。她没有“聪明”地把事情推给别人，而是自始至终地把所有问题都解决好。

所有的老板和公司都渴望能找到像这位秘书一样的员工来工作，因为把工作交给他们，老板放心，结果一定不会出错。

有的员工经常会说：“我已经做了，是别人没有做好。”但你想想，公司给了你一个职位和相应的权利、报酬，就是让你完成这项工作，公司要的就是结果。如果你不能尽职尽责地完成，那你的价值又在哪里？如果都是别人做好的，公司还需要你吗？

美国一家公司在韩国订购了一批价格昂贵的玻璃杯，为此公司专门派了一位经理来韩国工厂监督生产。

在韩国的工厂里，他发现，这家玻璃厂的技术水平和生产质量都是世界第一流的，生产的产品几乎完美无缺，而且韩方的要求比美方还要严格。他很满意，也就没有刻意去检查和监督什么。

一天，他随意来到生产车间，发现一个工人正从生产线上挑出一部分杯子放在旁边。他上去仔细看了一下，并没有发现挑出的杯子有什么问题，就好奇地问：“挑出来的杯子是干什么用的？”

“那是不合格的次品，”工人一边工作一边回答。

“可是我并没有发现它们和其他杯子有什么不同啊？”美方经理不解地问。

“如果你仔细看看，就能发现这里多了一个小的气泡，这说明杯子在制造的过程中漏进了空气。”

“可是那并不影响使用啊？”

工人很干脆地回答：“我们既然工作，就一定要做到最好，绝不能出现任何问题。任何的缺点，哪怕是客户看不出来，对于我们来说，也是不允许的。只要有问题，就要挑出来。”

当天晚上，这位美国经理给总部写邮件报告说：一个完全合乎我们检验和使用标准的杯子，在这里却被在无人监督的情况下用几乎苛刻的标准挑选出来。这样的员工堪称典范，这样的企业绝对可以信任。我建议公司可以马上与该企业签订长期的供销合同，而我也没有必要再呆在这里了。

在一个优秀而有竞争力的公司里，每个员工都必须设法将自己的工作做到最好，让问题在自己这里消失。只有这样才能生产出高质量的产品，为顾客提供优质服务。

而作为—名员工，也只有以这样的高标准严格要求自己，认真负责地对待工作，才能赢得老□的信任和器重，获得相应的回报和提升。

如果我们留心自己的生活，就会发现，许多人之所以失败，就是败在做事不够尽责、轻率马虎这一点上。无数人因为养成了糊弄工作、敷衍了事的工作习惯，从而导致自己一生都不能有大的机会和发展。

一位著名的企业家说过：作为一名员工，必须停止把问题推给别人，应该用自己的意志力和责任感，立即行动，处理这些问题，这样才能让自己尽快地成熟和成长起来。

凡事先干起来

在职场中，区分“聪明”和“傻”的一个标准就是遇事的态度。“聪明”的人认为凡事不要多干，干多了，不一定有好处，可干坏了，则所有的过错都落在了自己的身上。而“傻”人恰恰相反，他们往往不会考虑过多的个人得失，全都以公司和工作为重，先承担责任，先干起来再说。那么到底谁聪明，谁傻，事实到底如何呢?

20个世纪90年代，福特公司60%的杂志广告是针对男性做的，只有10%是针对女性做的。

后来，福特公司的一名广告策划项目经理罗伯斯通过对市场的深入调查发现，就汽车而言，女性购买者竟占到65%。于是，他在当年的中期，便将60%的广告目标投向女性。

当公司上层意识到女性市场的重要性时，他们惊喜地发现，罗伯斯已经把这件事解决了。由于他把事情做在前面，为福特汽车占领女性市场赢得了巨大的先机，不久便被公司提升为部门经理。

想在前面，干在前面是负责的表现，也是敬业和忠诚的表现，老板当然偏爱这样的员工。凡事一味退缩，在行为上一定是碌碌无为。“聪明”的人之所以退缩，就是觉得有风险，但等你觉得没有风险了，别人可能也都干好了，这样又何谈机会上门呢?

皮特是某公司的一名普通职员，他的部门主要负责公司员工的日常管理和培训。

但当时他们的签到系统不仅效率不高，而且经常出现差错。使得员工上下班的签到和其他一些统计非常混乱，员工也极为不满。

皮特意识到了这种情况，自告奋勇组织开发了一个新的签到系统，完美地解决了这些问题。公司非常高兴，不久就提拔他为部门副经理。

从某种意义上说，—个人的工作，其实都是在为自己书写人生的简历。

皮特获得升迁，不仅仅由于他意识到原先系统的不足，更重要的是在上司或同事想到之前，他已经把这个问题圆满解决了。

每个员工都想获得升迁，也都想获得更多的薪水和奖金。但你要明白，这个决定权与其说在老板手里，还不如说是掌握在你自己手里。你要让公司真正看到你的能力大于你的位置，你的价值大于你的工作，这样公司自然会给你更多的机会。

这里的关键是你要把事情做在前面。在实际中这样的事例还有很多。

沃伦曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分信件。当时她的工作是由沃伦口述并记录信的内容，她的薪水和其他从事相类似工作的人大致相同。

有一天，沃伦口述的过程中说了下面这句格言：记住，你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。

当她把打好的纸张交还给沃伦时，她说："你的格言也许对你、对我都很有价值，给我的启发很大，并使我获得了一个想法。"从那天起，沃伦发现这件事确实给她留下了极为深刻的印象，并使她的行动有了很大的改变。

她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她分内而且也没有明确报酬的工作。她开始研究沃伦的风格，把信回复得跟沃伦所写的一样好。而且每次她都主动替沃伦写回信，然后把写好的回信送到的办公桌上。

从此，她一直保持着这个工作习惯，直到沃伦的私人秘书辞职为止。当沃伦先生开始找人来填补这位秘书空缺时，很自然地想到这位小姐。

由于她经常在下班后，在没有任何报酬的情况下，对自己加以训练，这位小姐在沃伦还未正式给她这项职位之前，已经主动地做了这个职位的工作，这实际上不就是等于胜任这项职位了吗？当这个职位空缺时，当然也就非她莫属了。

如果你认为做那些与自己没有直接关系的工作太傻了，如果你总是聪明地对工作挑肥拣瘦，那么机会也总会对你过于挑剔，你心目中的好事也就很难找到你了。

卡尔先生最初工作时，只是在公司中担任很低的职务。但他现在已是一家汽车公司的总裁了。他之所以能够升到这个很好的职位，是因为他花在工作上的时间比别人更多，对工作付出的责任更大。

有人曾询问他是怎样如此迅速地获得晋升的？他说："当我刚去上班时，我注意到，每天下班后，所有的人很快都回家了，但总经理仍然留在办公室，因此我也决定在下班后留在办公室。没有人让我留下来，但我认为应该留下来，必要时可为总经理提供所需的协助。由于他总是发现办公室里就我一个人，所以他就养成了叫我的习惯，后来有什么其他重要的事，也总是先想到让我去替他做。久而久之，我的职位也就越来越高，这就是整个事情的经过。"

总经理为什么会养成叫卡尔先生的习惯，因为卡尔自动地留在办公室，让总经理随时可以看到他，让他为其提供服务。他这样做并不能获得直接的额外报酬，而获得的报酬就是一个很好的机会，即某个人的注意，而这个人就是具有权力赋予他重任的老板。

普通办事员周晴，在谈到她破例被派往国外公司学习时说：我和我的一个同事虽然同样都是研究生毕业，但开始我们的待遇并不相同。他上来就职高一级，薪金也高出很多。

我没有因为待遇不如人就心生不满，仍然认真做事。当许多人抱着多做多错、不做不错的心态时，我尽心尽力做好每一项工作，甚至会积极主动地找事做，主动了解主管有什么需要协助的地方，事先帮主管做好准备。

其实，开始的时候我自己都觉得我是不是太傻了，干吗这样，没有多少薪水还傻傻的那么使劲呢？后来，父亲告诫了我三句话："遇到一位好老板，要尽心尽责地工作；假设第一份工作就有很好的薪水，

那你的运气很好，要懂得珍惜和感恩；万一薪水不理想，那也不要抱怨，要懂得跟在老板身边学功夫。”

我将这三句话牢牢记在心里，自己始终秉持这个做事原则。事实上一个人的努力，别人都是会看在眼里的。后来在挑选出国考察学员时，我是唯一一个资历浅、级别低的办事员，这在公司里是极为少见的。

认定的事就认真做到底

美国亚特兰大市，在举办奥运会之前，其实不过是一个很少有人知晓的城市。而它的闻名于世，要归功于比利•佩恩的伟大勇气与不懈的努力。

当比利最初在产生申办奥运的想法时，就连他的朋友都怀疑他是否丧失了理智。但是他相信自己的想法，并坚信最终的结果只有在行动之后才会出现。

他放弃了律师合伙人的职位，全身心地投入到这项活动中来。他开始四处奔走，并以最大的努力获得了市长的大力支持，组成了一个合作小组，然后又用极大的热情说服了众多大公司向他们的小组投入了资金，并且在世界各地巡回演讲以寻求支持。他们邀请国际奥委会的代表共进晚餐，以增进代表们对亚特兰大的了解。

时间一点点地过去，最终，比利•佩恩和同伴们的努力赢得了回报，国际奥委会打破了传统做法和惯例，将1996年奥运会的主办权交给了第一次提出申请的美国城市亚特兰大。

比利曾这么说道：“我一直都不喜欢周围消极的人，因为我不需要有人经常提醒我们成功的可能性不大，我们需要那些积极向我们提供策略和解决问题方法的人。有意识地做出决定，从自己的失败中学习经验教训，最终我们实际上是靠自己来做事。”

故事中也提到了，就连比利最好的朋友都认为他有些失去理智了，放弃了良好的工作和优厚的报酬，去“傻傻”地做那些吃力不讨好的事。

我们通常认为的“傻”人，往往确实都有一股“傻”劲，凡是他们认定的事，都会坚持地做下去，并且还要做到最好。即使中间遇到再大的困难，也决不放弃。

比利和他的团队之所以取得这样的成功，就是因为他们非常明白这样个道理，无论期待怎么样的结果，都只有在真正行动之后才会出

现。

这是任何人，特别是一个公司员工在面对自己从来没有做过的项目时也应该牢牢记住的一点。只有这样你才会真正鼓起勇气去面对一切困难，从而获得在别人或者自己看来都是不可能的一切。

李波大学毕业后被分配到一个研究所，这个研究所的大部分人都具备硕士和博士学位，李波感到压力很大。

工作一段时间后，李波发现所里大部分人并不是很敬业，对本职工作很不认真，他们不是玩玩闹闹，就是搞自己的“第三产业”。

而李波却没有像那些人一样，他觉得既然自己在这里工作，就要好好干，一定要干出成绩。

于是李波一头扎进工作中，从早到晚埋头苦干。这样他的业务水平提高得很快，不久就成了所里的“顶梁柱”。时间一长，逐渐受到所长的重用，让所长感到离开李波，工作上就好像失去了左膀右臂。

不久，李波便被提升为副所长，而老所长年事已高，所长的位置也在等着他。

拥有责任，拥有机会

很多人刚参加工作时，总觉得不知该从何入手，觉得要学的和要做的都很多，可当工作真的来了，他们又总是挑三拣四，总是先自作聪明地分析一番，哪项工作能提高自己的能力？哪项工作能得到老板的重视？哪项工作最有前途？等等。

事实上，任何一项工作都可以说有用，也可以说没用。说有用是因为每项工作都会对你的能力和前途有所益处，说没用是因为没有一次工作可以让你立刻变得鹤立鸡群、卓尔不群，这里主要是看你自己如何对待和如何从中收获了。

从老板的角度看待员工其实很简单，他们要的当然是工作的结果和业绩，但他们更看重的还是责任感和敬业精神。

有这样一位年轻人，他总是被公司当作替补队员，哪儿缺人手就被调到哪儿，自己的能力无法正常发挥。

他曾向他的同学、现在已是一家公司的人力资源部经理诉苦道："我觉得自己就像傻子一样，被他们派来派去的。我觉得自己的专长根本无法发挥出来，我还值得继续干下去吗？"

那位同学很认真地告诉他："你经常被调到不同岗位磨练，是辛苦的，但只要你肯努力学，应该也能胜任，否则你的公司不会做这样的安排的。现在，你在工作中的表现第一是责任，第二是责任，第三还是责任。如果你能做到这样，那么过不了多久，公司员工之中磨练最多的是你，对公司工作了解最全面的是你，才能得到最全面展示的还是你。"

最后，同学又叮嘱了他一条成功的秘诀：肯干就是成功，患得患失，拈轻怕重，就会失去成长和成功的机会。

受磨练是成功与快乐的必经历程。于是这个年轻人干下去了，他干得很起劲，一年后，他终于成为公司最耀眼的新星。肯干肯学的人，必然是有责任感的人，机会总是垂青于他们。

肯干，还要能干；能吃苦，还要会吃苦；要热爱工作，还要享受工作。肯干、能吃苦和热爱工作有人说是过去年代的观念，而能干、会吃苦和享受工作则是新时代赋予我们的理念。

一个人只要脚踏实地，不断学习和努力，并掌握了一技之长，那么成功就会变得容易起来。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”(《大戴礼记•劝学》)凡成就一番功业，都需要付出坚强的努力和耐心。想坐收渔利，那只能是遥遥无期的，你想凭侥幸和运气获取丰硕的果实，运气也是永远不会光顾你的。

在美国的一个山村里，曾有一位出生卑微的马夫，叫查理，后来他成为美国一位著名的企业家。

查理的成功秘诀就是：他每提升到一个新职位时，从不把薪水的多少放在心上，他注意的就是与旧职位相比较，新职位是否负有更大的责任，是否具有更大的前途，尤其是对能力的提高是否有帮助。

当他在钢铁大王卡耐基的工厂中做工时，曾暗下决心：总有一天，我一定要做厂长。我一定要做出一番成绩来，让老板主动提拔我。我不去计较薪水，只管拼命工作，我要使我的工作能力和工作成绩，远远超出我的薪水之上。

他打定了主意，坚定了信心，抱着乐观的态度，欢欣愉快地努力工作。

查理小的时候生活非常贫苦，只受过短期的学校教育，从15岁开始在山村里赶马车。17岁时谋得另外一份工作，每周只有25美分的报酬。可是他仍在留心找机会，不久一个工程师来招工，去建筑卡耐基钢铁公司的一个工厂，日薪一美元。做了没多久，他就升任建筑技师，接着升任总工程师。到了25岁时，他就当上了那家房屋建筑公司的总经理。现在他是伯利恒钢铁公司的总经理了。

查理每次获得一个新的职位，总以同事中的最优秀者作为目标。他从未像一般人那样离开现实，想入非非。他深知一个人只要有决

心、负责任、肯努力、不畏艰难，就一定可以成功。

他做任何事情总是十分乐观和愉快，同时要求自己认真负责，把任何事情都做得精益求精。他做事总是按部就班，从不妄想一跃成功。

没有一个老板不喜欢忠诚负责的员工，他们无时不在考察公司的员工谁是负责的，谁是不负责的。任何偷闲误事的员工都逃不出老板的眼睛，迟早都会被他发觉。

我们在任何时候都不能失去责任，因为它是我们的做人之本。一个人如果拥有责任心，他的表现往往还不仅是在工作中的负责任，还会体现在很多地方，哪怕只是一些细微的事上，当然他也会得到更多的机会。

那是一个阴云密布的午后，大雨倾盆而下，行人纷纷逃进就近的店铺躲雨。这时，一位浑身湿淋淋的老妇，步履蹒跚地走进一家百货商店。看着她狼狈的样子和简朴的衣着，所有的售货员都对她爱搭不理。

这时，一个年轻人出于责任，走了过来，对她说："夫人，我能为您做点什么吗？"老妇莞尔一笑，说："不用了，我就在这儿躲会儿雨，马上就走。"随即老妇又心神不?了。

不买人家的东西，却借用人家的屋檐躲雨，一般人都会觉得太不近情理了。于是，她开始在百货店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物呢，也能给自己躲雨找个光明正大的理由。

正当她有些茫然时，那个年轻人又走了过来，诚恳地说："夫人，您不必这样，我给您搬了一把椅子。放在门口，您坐着休息就是了。"

两个小时后，雨过天晴，老妇人向那个年轻人道了谢，并随意地向他要了张名片，就颤巍巍地走了出去。

几个月后，这家百货公司的总经理收到了一封信，写信人要求将这位年轻人派往苏格兰负责一个金额巨大的订单，并让他负责自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购。总经理震惊不已，匆

匆一算，只这一封信带来的利益，就相当于他们公司两年的利润总和。

当他以最快的速度与写信人取得联系后，才知道这封信是一位老妇人写的，而她正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡耐基的母亲。

总经理马上把这位年轻人推荐到公司董事会，当他收拾好行李准备去苏格兰时，他已升为这家百货公司的合伙人了。随后的几年中，这个年轻人以他一贯的负责和诚恳，成为“钢铁大王”卡耐基的左膀右臂，在事业上平步青云，成为美国钢铁行业仅次于卡耐基的富可敌国的灵魂人物。

一个人的成功，有时并不需要波涛汹涌式的艰难历程，可能需要的仅仅是出于责任的一句话或一个小小的举动。伟大生活的基本准则都包含在最日常的言行和小事之间。也许，一句亲切的话语、一个友善的致意或—项小小的援助计划，本身就蕴藏着成功的道理。由此，在工作中懂得处处为别人奉献你的爱心和责任，不经意间你就会遇到了幸运之神。

年轻人的成功让我们明白：在工作中只要负责，只要用心做好每一件事，我们就打下了成功的基础。

升职靠责任，而不是聪明

职场中，每一个人都希望能够不断地升职和加薪，那么升职和加薪的条件又是什么呢?

一个刚毕业的年轻女孩儿新进入某家公司，本来应聘时她是冲着经理秘书去的，但她却被安排成了一个杂工，主要负责影印文件。虽说不是自己最想干的，但女孩儿还是积极地投入到工作中去了。

同事们有了需要影印的资料后，便会抱过来交给她。有时资料太多，同事们就干脆放下资料，告诉她具体的要求就行了。而且由于女孩儿心细，有时不免会注意到文件中的一些问题，向同事们指出来，因此她很受同事们的喜欢。

有一次，经理十万火急地拿来一份合同让女孩儿影印。女孩儿习惯性地快速浏览了一遍，当经理有些不耐烦地催促她时，她指着其中一处询问经理是否有问题。经理看完以后，吓出了一身冷汗，如果不是女孩儿的发现，这次公司至少会损失500万元。

女孩的细心与谨慎让经理看到了女孩的能力，不久以后，她就被经理任命为自己的秘书了。

公司的管理总是要划分范围和层级的，公司的员工都有自己明确的工作和职责范围，你首先必须做好自己的本职工作，保证工作到位。

同时，责任边界总是会有交叉的地方，同事之间，上下级之间在责任边界上会经常存在模糊地带。这个时候，往往需要自己积极主动，多承担一些责任，不能存在责任的空白区，这也是到位的基本要求。

作为公司的员工，无论你充当什么角色，只要能把自己的岗位工作做到尽善尽美，尽可能积极主动地去维护公司的利益，这就是工作到位。

塞文到一家钢铁公司工作还不到一个月，就发现一些矿石中还残留没有被冶炼好的铁，很多矿石并没有得到充分的冶炼。这样，公司会有很大的损失。

于是他找到了负责技术的工程师，说了他看到的问题。工程师很自信地说，我们的技术是世界上一流的，不可能会有这样的问题。塞文就又拿着没有冶炼好的矿石找到了总工程师，同样又反映了他看到的问题。

总工程师认真地听了他的意见后，出于职业和技术的敏感，觉得可能是出问题了，但为什么以前一直没有人向我反映呢?

总工程师召集负责技术的工程师一起来到车间，果然发现了一些冶炼并不充分的矿石。经过检查发现，原来是监测机器的某个零件出现了问题才导致了冶炼的不充分。其实，这件事的原因非常简单，就是因为个别员工做事不到位。

公司的总经理知道了这件事后，不但奖励了塞文，而且还晋升他为负责技术监督的工程师。总经理感慨地说：我们公司并不缺少工程师，但缺少的是责任到位的工程师。

对于一个企业来讲，人才是重要的，但是更重要的是真正敬业和负责到位的人才。

工作不到位自然就是缺位，积极主动的工作往往能够使你的工作到位，成果更加突出；相反，如果工作不积极主动，许多工作就做不到位。

有的人抱怨自己得不到升职，可能是因为自己还不够聪明，不能正确揣摩老板的心思。其实每个人的心思都不好揣摩，特别是对于很多具体的事情，要想完全揣摩透老板可以说是不可能的。但对于做人做事的基本原则，其实根本就不用揣摩，因为那是非常清楚和明确的。

对于升职，老板心中最根本的标准就是责任，其实从很多成功人士的成长经历中也能够完全证明这一点。

某跨国公司的总经理想重用一位刚从名校毕业的年轻人，因为这个年轻人对业务方面的知识掌握得很熟练，工作也特别努力，在待人接物方面也是彬彬有礼。总经理感觉他很有前途，是个可塑之才，因此决定让他去海外培训，回来后再委以重任。

但在即将去培训前的某一天，总经理偶然走在该职员的后面，看到他有意将掉在路中间的废纸踢向一边，而不是捡起来扔进垃圾筒里，这不免让总经理产生了疑惑。

后来，总经理一连好几天都留意该员工的举动，他发现：午餐后，这名职员没有将用完的餐具放在指定的地点……而类似的举动还有很多。

于是总经理很快做出决定，取消了他去海外培训的资格。因为在总经理眼里，这样一个连起码的日常准则都无法自觉遵守，甚至没有公德心的人，怎么可能成为一名出色的管理者，又怎么能对一个企业高度负责呢?

一个人有没有责任感，并不仅仅体现在大是大非面前，而是更多地体现于小事当中。一个连小事都不愿负责任的人，没有人会相信他能在大事上担负责任。一个对小事不上心、不屑一顾的员工，又怎么能把工作圆满完成呢?

一所大医院的手术室，正在进行着一次非常重要的手术。这次手术的主刀是一位赫赫有名的外科专家。

手术很是复杂，一直从清晨做到了黄昏，终于只差缝合伤口了，就在助理大夫准备开始缝合时，女护士突然严肃地盯着外科专家说：“?们用的十二块纱布，您只取出了十一块。”

“我已经都取出来了。”专家断言道，“手术已经一整天，现在赶紧缝合伤口。”

“不，不行！”女护士高声抗议，“我记得清清楚楚，手术中我们用了十二块纱布。”

外科专家并不理睬她，继续命令道：“听我的，开始缝合！”

女护士毫不示弱，她几乎大声叫起来：“您是医生，您不能这样做！”

就在其他人都以为专家肯定要生气时，他的脸上却泛起了一阵欣慰的笑容，然后缓缓举起一直藏握在左手的第十二块纱布，对她说道：“你是我最合格的助手！”

这个护士无疑是合格的，甚至可以说是优秀的，因为她不仅认真负责，而且勇于为责任而不顾个人的利益得失。换了不负责任的人，也许不会这样“傻”地顶撞上司，很可能还会“聪明”地迎合上司。但工作一旦出了问题，可是谁也付不起责任的。对于这样的下属，上司也是绝不会满意的。

如果一个护士不小心给病人用错了药，那会造成什么后果？一个财务人员如果在汇款时不小心写错了账号，公司又会蒙受多少损失？如果一个工人在操作中因疏忽生产了一批不达标的水泥，而一家建筑公司有用这批水泥做建筑材料，那么又会造成多大的灾难？

老板比谁都聪明，任何一个老板都不糊涂。他们绝不会容忍那些只知拿薪水、工作却不负责任的员工。更何况现在企业与企业之间的竞争如此激烈，只要员工在工作中有一丁点儿的不负责任，就有可能导致整个企业蒙受巨大的损失。

机会经常青睐有些“傻”的人

韩雪毕业那年，就业形势非常严峻，应届大学生都人人自危。在发出去了几十份求职信后，好不容易有一家公司有了回应。可是当韩雪兴冲冲地去面试时，却发现已经有40多人揣着本科学历和各种证书聚集在公司门前，竞争程度异常激烈。

好不容易闯过了初试和面试，韩雪进入了最后一轮考察：在人力资源部实习三天。经理布置给了韩雪和其他人一项任务：将公司去年的部分文件整理归类，并在微机里建档保存。然而，就在忙碌了一整天之后，下班前传来了坏消息，总公司紧急通知暂停招聘新员工。

“这不是耍我们吗！”“怎么能这么说话不算数呢！”参加实习的其他学生纷纷跑到经理办公室大声嚷嚷，表示不满。直到下班前，被搞得焦头烂额的经理才送走了最后一个愤愤不平的学生。

回到办公室，他却发现韩雪还在成堆的文件里忙碌着。经理很客气地说：“真不好意思，让你白忙活了一天。我也没办法，这是总公司临时的决定。现在早就下班了，你快回家吧，明天就不用来了。”

这时，韩雪站起身来，说：“没关系，只是这些文件我都整理了一半了，活儿没干完心里不踏实，而且如果再换别人又要从头开始。我明天再来一趟吧，一个上午就足够了。”

同学们都说韩雪傻，与其这么给人家白白出力，还不如抓紧时间另找别的工作。可是韩雪只是微微一笑，第二天仍然来到了公司，继续头一天的工作。中午离开的时候，留下的是一排排装订好的文件夹和一个整洁的档案柜。

两个月后，求职屡遭碰壁，只能在小店打零工的韩雪接到了一个电话，是那位人事经理打来的。他说现在公司正好有一个职位，想请她前去应聘。

原来，经理在向公司总经理汇报招聘情况的时候，特别提到了韩雪的表现。总经理对这个“最傻”的求职者印象很深，指示人事经理留

下了她的联系方式。当公司完成调整，重新招聘员工的时候，人事经理第一个就给韩雪打了电话。就这样，在同学羡慕的目光里，韩雪重新迈入了这家公司的大门。

在现实中，像韩雪这样尽心尽责的“傻子”并不少，同样他们得到的机会也很多，好像机会真的总是青睐那些有点“傻”的人。

陈建高中毕业后随哥哥到南方打工。他和哥哥在码头的一个仓库给人家缝补篷布。陈建很能干，做的活儿也认真，当他看到别人丢弃的线头碎布就会随手拾起来，留做备用，好像这家公司就是他自己开的一样。

一天夜里，突然刮起了暴风雨，陈建从床上爬起来，拿起手电筒就冲到大雨中。哥哥劝不住他，骂他真是个傻蛋。

这时候老板也开车过来，看见陈建这时已经变成了一个水人儿。当老板看到货物完好无损时，当场表示给陈建加薪。陈建却说：“不用了，我只是看看我缝补的篷布结不结实。再说，我就住在仓库旁，顺便看看货物不过是举手之劳。”

老板见他如此诚实，又如此有责任心，就让他到自己的另一个公司当经理。

那家公司刚开张，需要招聘几个文化程度高的大学毕业生当业务员。陈建的哥哥跑来，说：“给我弄个好差事干干。”

陈建深知哥哥的能力和个性，就说：“你不行。”

哥哥说：“看大门也不行吗？”

陈建说：“不行，因为你不会把活当成自己家的事干。”

临走时，哥哥说他：“你怎么这么傻，这又不是你自己的公司，我可是你的亲哥哥，真没良心。”

陈建却说：“不论在哪干，只有把公司当成是自己的公司，才能把事情干好，才算真正有良心。”

几年后，陈建成了这家公司的总裁，他哥哥却还在码头上替人缝补篷布。

这就是带着责任心做事与糊弄工作者之间的区别。一个员工，要把自己当作公司的主人，而不是仅把自己当成老板的工人。你不是在为老板打工，而是在为自己工作。当你拥有做主人的心态时，你就会把公司的事当作自己的事。

事实上，把公司的事情当作自己的事业，就能够对工作成果负起责任。在你掌握实践机会的同时，树立为自己工作的职业理念，能够让你在自己的工作岗位上发光发亮，更能够让你拥有更大的挥洒空间，培养出企业家的精神，创造出一番崭新的局面。

都说机会是公平的，所以不应该总青睐有些“傻”的人，按说“聪明”的人更应得到机会，至少不应该比“傻”的人得到的少呀？这里面主要是要看聪明的人把自己的“聪明”用到了什么地方，如果他们能把聪明与责任结合起来，那当然是如虎添翼了，否则那真可能还是聪明反被聪明误。

两个高中毕业生小张和小林，他们一同来到深圳后，可一直也没有找到工作。当口袋里的钱所剩无几时，他们只好来到一个建筑工地上找到包工头推销自己。

老板说：“我这里目前没有适合你们的工作，如果愿意的话?倒可以在我的工地上干一段小工，每天给你们30元钱。”无奈之下，两个人也只好同意了。第二天，老板给他们分配了任务：把木工钉模时落在地上的钉子捡起来。

于是，每天小张和小林除了吃饭的半个小时外，一刻也不歇，每个人都足足捡了八九斤钉子。几天下来，小张暗暗算了一笔账，发现老板这样做十分不合算，根本达不到节流的目的。小张决定和老板谈一谈这个问题，但小林却极力阻止他：“还是别找老板的好，否则我们俩又得失业了。”小张没同意，他直接找到了老板。

“老板，恕我直言，企业确实需要效益，不过表面看来，捡回落下的钉子是一件合理合情的事，但实质上它给您带来的只是负值。我老老实实捡了几天钉子，每天最多不超过十斤。这种钉子的市场价是每

斤2.5元，这样算下来，我一天能创造20元的价值，而您却给我30元的工资。这不仅对您是损失，对我们也不公平。如果现在您算清楚了这笔账打算辞退我，请您直说。”

没想到老板竟哈哈大笑起来，说：“小伙子，太好了，你过关了！捡钉子这笔账其实我也会算，我知道你们俩也都算出来了。我一直就等着你们过来告诉我。如果两个月后你仍然不来找我，你们都将会被辞退。企业需要效益，但更需要像你这样忠心耿耿、责任心强、一心为公司谋利益的人才。我手头上正缺一名施工员，我希望你留下。小林嘛，我就只能说很抱歉了。”

捡钉子，在许多人看来是再小不过的事情，但对待这种小事的态度完全可以折射出一个人敬业的程度和内在的责任心。正如莎士比亚所言：“工作就如舞台上的一场戏剧，你永远不会知道有谁正在一旁倾听、注视着你的一言一行。”

因此，优秀的员工做任何事情总是能够尽心尽责，在任何事中都彰显自己的价值。

因为“吃亏”，所以杰出

按说吃亏与杰出是很难画上等号的，既然都吃了那么多的亏了，肯定有点傻，怎么还会杰出呢？但是事实上，却又是有如此多的事例证明，有的人却因为吃亏而成功，成为杰出人物。

有人曾向大富豪西斯讨教成功致富的奥秘。西斯平静地说：“我致富是因为我的商店生意好，而商店生意好，也没有什么特殊的地方，只是和别人有一点不同。许多商店的经营原则一般都是‘货物出门，概不退换’，而我只是将其改成‘货物出门，负责到底’。”

在西斯的商店买东西，无论买了什么商品回去，一旦觉得不满意，只要说出理由，即可退货。西斯本人不但这么做，更要求他的员工也这样做。并且还明文规定：在接受顾客的退货时，无论顾客有什么要求，绝不允许与顾客发生争执。

有的顾客明显是在故意捣乱，或是想借机占商店点便宜。对此，西斯也装作不明白，情愿自己赔钱，也决不跟这种人计较。

有一次，一位顾客居然拿着一双明显穿旧了的皮鞋要求西斯退货，西斯竟然微笑着毫不犹豫地把钱退给了他。西斯深知一点：赔钱才能赚更多更久的钱。

很多时候，“吃亏”是为了承担责任，有了这种责任，虽然看似吃亏，但却能创造出别人所不能创造的业绩。

全美最成功的零售商诺斯姆公司的宗旨就是：不管路途再远，永远愿为顾客多跑一趟。所以它的利润也最高。

新奥尔良州有位老师，想买本诺斯姆公司出版的一本小书，而这本小书的价钱仅为1美元，这宗生意诺斯姆公司接了。四个星期后，书送到了，而且不收服务费。更让人觉得不可思议的地方是，那位老师住在200多英里外，诺斯姆公司为了送一个1美元的产品而劳累奔波，不赚反赔。

当然，那位老师自此成为诺斯姆公司最忠诚的顾客。诺斯姆公司做那1美元的生意，你认为值得吗？你认为他们傻吗？

诺斯姆公司觉得值得，他们愿意做别人不愿做的事情，也正因为他们愿意做那些别人不愿意做的事情，因此得到了别人得不到的东西。

诺斯姆公司能够创造别的零售商不能创造出的绩效，就是因为它的每个员工都把“责任”作为企业精神的核心。

责任就是成果，责任就是生存，责任就是个人和企业的立身立命之本。

在职场中也是如此，有时的“吃亏”只是暂时的，只要你拥有一份责任，就一定会比别人杰出。

一家公司，老板是个江苏人，对下属非常严厉，平时也很严肃，不苟言笑。但同时也是个说一不二的人，该给你多少工资、奖金，到时是绝不会少一分钱的。

所有员工都拼命工作。公司有个规定，不准相互打听谁得到多少奖金，否则就立即开除。虽然很不习惯，他们还是一直遵守着。

但有一个月，员工们都发现自己的奖金少了一大截，开始不敢说，但情绪总是会流露出来的，渐渐地大家也就都心照不宣了。

一天中午，吃工作餐时，大家见老板不在公司，有人就开始抱怨，很快得到众人响应。有一位来公司不久的中年妇女，一直安安静静地吃饭，与群情激奋的气氛极不相称，很快就引起了大家的注意。

有人问她，难道你没有发现你的奖金被老板无端扣掉一大截？她有些吃惊地回答：“没有啊！”

整个饭厅一下子安静了下来，每个人都一脸疑惑，他们都在心里揣摩，人人都被扣了，为何她就没有？莫非她与老板有关系？应该不会吧？

后来大家才知道她是被扣得最多的一个。但更让大家没想到的是，不久她被提升了，她的工资会高出一大截，还有奖金，大家对她

又嫉妒又羡慕。

几年后，当再见到她时，许多人已认不出她来，那身合体的米雪儿职业装和与脸型非常相称的发型，把她烘托得职业且老道，那神态有一种阅尽人世变迁的沉稳与平易。

此时，她已经坐到了经理助理的位置，公司的二老板，是标准的白领丽人。谁能想到几年前，她不过是个人到中年的下岗女工。

当说起了当初被扣奖金的那件事，她向他描述了自己当时的心情，她的确没有装蒜，她是这样想的：那时她工作了近二十年的工厂亏损得已很厉害，常常发不出工资，因为家庭负担太重，她只好出来打工了，收入比起她以前的工资要高出百十元钱，这让她喜出望外，非常珍惜这份工作。这个月我被扣了奖金，一定是自己做得不好，所以只配拿了较少的奖金，所以我下个月一定要努力。

徐经理的商店生意兴隆，有人问他："你的经营之道是什么？"他笑着说："不字加一点，一口一块田，家家日子好，人人笑连连。"原来他说的是一个"福"字。

再问他："什么是福？"他脱口回答："吃亏是福。"并且进一步解释说："我把顾客真正奉为上帝，宁愿少赚点钱，也决不让顾客吃亏。在我这儿买东西，我坚决做到百挑不厌、包退包修、负责到底。一段时间内，在有的商品上，我少赚了，甚至吃了亏，但从长期和总体看，我收到了很好的效益。正因为这样做使我受到了广大顾客的欢迎，上门购物的人自然络绎不绝。所以我相信吃亏是"福"。

到此，我们再来看吃亏和杰出之间的关系，其中的道理就不言而喻了吧。

“傻”点，机会就多点

一般的人肯定不会相信“傻”点还能机会比别人多，但如果告诉你，这里的“傻”表现出的是一种对工作的尽心尽责、毫无怨言、积极进取，那你还怀疑这样的“傻”会拥有更多的机会吗?

在很多人眼里，刘敏的运气似乎特别好。她的专业在这个行业里并不占什么优势，长相一般，能力也并不出类拔萃，但她在进入公司后短短的两年时间里，在每一个部门都做得有声有色，每一次调动都令人刮目相看。

关于她的升迁，有各色各样的说法，大致上都有这么一点，那就是大家总觉得是好运气在眷顾着她，给了她得天独厚的机会，否则她凭什么从人事部文员到营销部经理，一路绿灯呢?

只有她自己清楚机会是怎么得来的。进这家大公司的时候，专业优势并不明显的她先被分到人事部，做一个并不起眼的文员。

那个部门，能言善道、八面玲珑的女孩子和深谙权术、能力平庸的男人比比皆是。她从不惹是生非，只是恪尽职守。不过也偶尔显露一下，比如发现别人输错了数据，她悄悄地就修正了，并不大肆渲染。领导让她做什么，她就竭尽所能，总是在第一时间做到让人无可挑剔。别人扎堆抱怨工作百无聊赖、老板苛刻、地铁太挤时，她在悄悄熟悉公司的各个部门、产品以及主要客户的情况。

有一次，营销部经理偶尔经过她的办公室，看到她在处理一件小事情时表现得十分得体和有分寸感，就打报告要求她去顶他们部门的一个空缺。

到了市场部之后，她的世界骤然广阔起来。不过同原先一样，她的特色就是默默地工作和努力。半年后，她的几份扎实的调查分析报告为她赢得了一片赞扬。一年后，她已经是市场部公认的举足轻重的人物了，看到她在会议上气定神闲、无懈可击的发言，原来人事部的同事大跌眼镜。

刚刚荣升市场部经理不久，老板请她吃饭，然后问她愿不愿意接受新的挑战，去情况并不乐观的北方分公司。

刘敏毫不犹豫地答应了，她选择了库存积压最严重的第一销售处，开始了她的第一步工作。

在寒风凛冽的冬天，她一个人借了一辆自行车，找代理自己公司产品的经销商，了解产品滞销的原因。慢慢地，几个月后，情况就开始明显改善了。

不知情的人，当然以为她这两年走鸿运，哪里知道她每天下来口干舌燥、腰酸背痛的艰辛。

第一张大单子是去拜访某局长，偶然听到他同业内另一位局长在打电话，谈论第二天去某风景点开会的消息。刘敏回公司后做的第一件事，就是了解了他们入住的酒店。第二天傍晚，一身旅行装束的刘敏与局长们相遇在酒店大堂里，她说是来自助旅游的，虽然醉翁之意不在酒，但谁也没有看出来，或者说年长的局长们涵养好，不忍心揭穿她。

几天下来，局长们邀请她一起参加活动，唱歌、打牌、聚餐。再后来，认识她的人同她的关系更密切了，不认识她的人也慢慢接纳了她，她的客户名单上增加了一大群强势的人。第一张大单就在半年后从这群人中产生了。

关于机会，刘敏应该是最有感触的，她说：机会来的时候，并不会同你打招呼，告诉你我来了。不疏略平时的每一个点滴，认真负责地做好每一件不起眼的小事，就是在为自己创造最佳的机会。

和刘敏不同，很多职场中的人，他们总是自作聪明地被动应付工作，只是为了工作而工作。他们在工作中没有投入自己全部的热情和责任，只是在机械地完成任务，而不是创造性地、自觉自愿地工作。这种被动工作的员工，很难在工作中获得成就，最终也将一事无成。

被动工作的人，不但不会主动去做老板没有交代的工作，甚至对于老板交代的工作，也要一再督促才能勉强做好。这种被动的态度自

然会导致一个人的积极性和工作效率下降。久而久之，即使是被交代甚至是一再交代的工作都未必能做好了，因为他已经习惯于想方设法去拖延、敷衍以至推卸。这样糊弄工作的员工只能因为糊弄工作而糊弄自己，公司也根本就不会再分派给他具有挑战性的工作，更不会给予机会、委以重任了。

请检视一下自己，看看你有没有被动等待工作的不良习惯。如果有，就不要再消极地等待了，也不要去抱怨，而应该自我反省、勇于改变。

对待工作，不要总是从“聪明”和“傻”的角度去分析考虑，如果你要取得事业上的成功，就应当克服被动工作的习惯，将其从自己的个性中根除。在这方面“傻”点，你的机会就多点，这样你就会离成功越来越近。

布迪最初只是美国通用汽车公司整车装配线上的一名杂工，他的成功，就始于工作中一次次平凡的积累。正是“傻傻”地抱着积累平凡就是积累卓越的工作理念，他在不到30岁就被擢升为公司总领班，成为通用公司最年轻的总领班。

布迪是在20岁时进入工厂的。工作一开始，他就对工厂的生产情形做了一次全盘的了解。他知道一部汽车由零件到装配出厂，大约要经过10几个部门的合作，而每一个部门的工作性质都不同。

他当时就想：既然自己要在汽车制造这一行做一番事业，就必须对汽车的全部制造过程都有深刻的了解。于是，他主动要求从最基层的杂工做起。

杂工不属于正式工人，也没有固定的工作场所，哪里有零活就要到哪里去。因为这项工作，布迪就有机会和工厂的各个部门接触，因此对各部门的工作性质有了初步的了解。

在当了一年半的杂工之后，布迪申请调到汽车坐椅部工作。不久，他就把制造坐椅的手艺学会了。后来他又申请调到焊接部、车身

部、喷漆部、车床部等部门去工作。在不到几年的时间，他几乎把这个厂各部门的工作都做过了。最后他又决定申请到装配线上去工作。

布迪的一位朋友对他的举动十分不解，他问约翰："你工作已经几年了，总是做些焊接、刷漆、制造零件的小事，这恐怕会耽误你的前途，你不觉得自己太傻了吗？"

布迪笑着说："你不明白，我并不想急于当某一部门的小工头，而是以能胜任领导整个工厂为目标，所以我必须花足够的时间了解整个工厂的生产情况和工作流程。我正把现有的时间做到最有价值的利用。我要学的，不仅仅是一个汽车零件如何做，而是整辆汽车是如何制造的。"

当布迪确信自己已经具备管理者的素质时，他决定在装配线上崭露头角。布迪在其他部门都干过，懂得各种零件的制造工艺，也能分辨零件的优劣，这为他的装配工作增加了不少便利。没有多久，他就成了装配线上最出色的工人。很快，他就晋升为领班，并逐步成为工厂的总领班。

在工作中，没有任何一件事情，小到可以被抛弃；也没有任何一个细节，细到应该被忽略。

同样是从事一个平凡的职位，不同的人会有不同的体会和成就。不屑于做"傻"事的人做起事来十分消极，只会糊弄工作，他们只是在工作中混时间；而积极的人则会安心工作，把任何"傻"事作为锻炼自己、熟悉工作的机会，以增强自己的判断能力和思考能力。

俗语说得好：罗马不是一天建成的。既然我们一天之内建不成辉煌的罗马，那我们就应当专注于建造罗马的每一天。这样，把每一天连起来，终将会建成一个美丽辉煌的罗马。

很多时候，人们都认为"傻"的人怎么能看到和把握住机会呢？但如果这样的"傻"人是一个认真负责敬业爱岗的人，实际上他已经把握住了机会最根本的脉搏。公司和老板就会把握住他，每一个机会自然也就不会错过他了。

在一次国际产品展示会上，一家公司的市场部经理带领一支队伍来参展。

在开展之前，有很多准备工作要做，包括展位设计和布置、资料的整理和分装以及产品的组装等，需要大家加班加点地工作。

可市场部经理带去的那一帮安装工人，大多数人却和平日在公司里一样，不肯多干一分钟，一到下班时间，就溜回宾馆去了，要么就逛大街去了。经理要求他们干活，他们竟然说："没加班工资，凭什么干啊，我们才不那么傻呢。"更有甚者还说："你也是打工仔，不过职位比我们高一点而已，也别犯傻了，何必那么卖命呢？"

在开展的前一天晚上，公司老板亲自来到展场，检查展场的准备情况。

到达展场已经是凌晨一点了，让老板感动的是，市场部经理和一个安装工人正挥汗如雨地趴在地上，细心地擦着装修时粘在地板上的涂料。而让老板吃惊的是，其他的人一个也不见。

见到老板，市场部经理站起来说："我失职了，我没有能够让所有的人都来参加工作。"

老板拍拍他的肩膀，没有责怪他，而指着那个工人问："他是在你的要求下才留下来工作的吗？"

经理说这个工人是主动留下来工作的，在他留下来时，其他工人还一个劲地嘲笑他是傻瓜："你卖什么命啊，老板不在这里，你累死了老板也不会看到的，还不如回宾馆美美地睡上一觉。"

老板听了叙述，当时没有做任何表示，只是招呼他的秘书和其他几名随行人员也加入了到工作中去。

但参展结束，一回到公司，老板就开除了那天晚上没有参加劳动的所有人员，同时，将与营销部经理同打扫卫生的那名普通工人提拔为分厂的厂长。

那帮被开除的人很不服气，找人力资源总监理论："我们不就是多睡了几个小时的觉吗，凭什么处罚这么重？而他不过是多干了几个小

时的活，凭什么当厂长？”他们说的“他”就是那个被提拔的工人。

人力资源总监对他们说：“用前途去换取几个小时的懒觉，是你们的主动行为，没有人强迫你们那么做，怪不得谁。而且，我可以通过这件事情推断，你们在平时的工作里一定也偷了很多懒。而他虽然只是多干了几个小时的活，但据我们考察，他平时一直都是一个积极负责的人，他在平日里默默地奉献了许多，比你们多干了不知多少活，提拔他，是对他过去积极奉献的奖赏和回报！”

在这里完全可以看出，多一分的责任感，就多一分回报，对于那个主动留下来的工人来说，虽然他只是一个普通职工，但是他表现出来的强烈责任感，却是他远胜于别人能力的表现。

当年，有这样一个孩子，大家都笑他是个傻瓜。因为每当有人拿五分和十分硬币给他挑选时，他总是去拿五分的，而且次次如此，因此大家总嘲笑他傻。

一次，一位外地的智者从此经过，听说了这件事，也亲自试验了一回。果然与大家说的一样。智者哈哈大笑，拍着那孩子的肩膀说：“小朋友，你真聪明。”那孩子也笑了，智者转身而去。在场的人傻笑了一阵，也就散了。

只有这个小孩子心里清楚，如果他拿了十分的硬币，下次就再也不会有人让他拿了。

当然，这只是一个笑话，跟工作上聪明和傻没有太大的关系，但这却说明了，表面上的聪明和傻是不能说明问题的，更是靠不住的。

责任是一种成熟

很多人都觉得责任是用来教育新员工的，我们都工作这么多年了，工作要负责这点道理我们还能不懂吗?

这些人之所以有这种想法，是因为他们没有明白，责任决不是一段时间或针对某几件事要强调的，它实际是贯穿整个职业生涯的必要素质，任何时候都不可或缺。工作时间越长，越应该具有更强烈的责任感，或者可以说责任就是一种成熟。

美国企业管理专家罗伯特年轻时到一家房地产公司从事销售工作，公司要求每一位员工，每天必须联系一处待售的房地产并将其登记在册。

有一天，经理看到罗伯特本月仅联系到三处房地产时，就说："我真不理解你的工作，我想，我要是雇个傻子，在他背上挂一块牌子，那他至少也能每天将两处房地产的信息带回来登记。"

面对这样的指责，罗伯特虽然气愤难平，但当时也只能强压怒火，愤怒地离开了办公室。

他奔波了一天，在下班之前赶到经理办公室，将两处房地产待售登记表掷到他的办公桌上。这次经理只是轻描淡写地说："你最好明天再联系两处。"

随着年龄的增长和阅历的增多，罗伯特逐渐成熟起来。他这才明白，经理用的是"激将法"，对于血气方刚的小伙子来说，激将法很有效。尽管罗伯特当时很气愤，但最终明白了经理的用意，也明白了自己的责任是什么。后来罗伯特成了美国企业管理专家。

责任是一种成熟，正是在责任感的驱使下，人才能逐步走向成熟，进而走向成功。约翰逊的经历再一次证明了这一点。

约翰逊是美国邮政的一名普通邮差，然而他在平凡的工作岗位上实现了从平凡到杰出的跨越。

一天，一位商人迁至新居，邮差约翰逊前来拜访，他对作家说道：“上午好，先生！我的名字叫约翰逊，是这里的邮差，我顺道来看看，向您表示欢迎，同时也希望对您有所了解，比如您的职业。”

当得知他是商人时，约翰逊问：“那么您肯定要经常出差了？”

“是的，确实如此，我一年有一半的时间出门在外。”

约翰逊点点头，继续说：“既然如此，您最好能给我一份您的日程表。您不在家的时候我可以把您的信件暂时代为保管，打包放好，等您回来时再送来。”

这简直太让人吃惊了！不过商人说：“把信放在门前邮箱里就行了，我回来时取也是一样的。”

约翰逊解释道：“您可能还不太了解这的情况，这里的窃贼经常会窥探住户的邮箱，如果发现是满的，就表明主人不在家，那他们可能就会打您住宅的主意了。”

这时，商人想了想约翰逊说得也对，毕竟他是这方面的专家。

约翰逊又继续说：“要不这样好了，只要您家邮箱的盖子还能盖上，我就把信放到里面，别人就不会看出来您不在家。等塞不进去的时候，我就把信搁在房门和栅门之间，从外面也看不见。如果那里也放满了，我就把信留着，等您回来。”

几周后，商人出差回来，发现擦鞋垫跑到了门廊的一角，下面还遮着什么东西。原来，美国联合递送公司把他的一个包裹送错了地方，是约翰逊把它捡了回来，送回原处，还留了张纸条。

这就是邮差约翰逊的故事，把信件放入邮箱是一项十分单调的工作，既然约翰逊能以如此卓越的创新精神和责任心来对待它，那么我们也应该同样能调整自己的态度，充满活力和激情地投入到自己的工作中。

艺术家在雕塑自己作品的时候，都是全身心投入的。要提高自己的工作热情，一个最好的方法就是把工作当作艺术去追求。

在工作岗位上，你的一言一行、一举一动，无论是发一个传真还是接一个电话，无论是提一个建议还是出售一件货品，都意味着自身形象的美丽或丑陋，成功或失败。

俗话说：三百六十行，行行出状元。各行各业都有提高自己、发挥才能的机会，关键在于自己是否用心，是否专心致志、认真负责地做好本职工作，是否在工作中永远精益求精，追求完美。

一个优秀的员工无论做什么工作，都会充满激情和责任。能否用一种雕塑的精神，竭尽全力去工作，是决定一个人日后事业成败的关键。把工作艺术化，把生活也艺术化，始终保持工作的兴趣和生活的乐趣，这样你就能够永远拥有快乐向上的心态，你展现给世人的就会是一个完美的“雕像”。

她毕业那年，被分配到一所偏僻的山区小学教书。从繁华的城市一下来到偏远的乡村，她有一种发配充军的感觉，内心充满了失落和迷茫。

一段日子里，她都闷闷不乐、郁郁寡欢。后来，班里的一个女孩子引起了她的注意，那个女生高挑的个儿，系着一条红领巾，看上去有些滑稽，因为她发现，全校只有那个女生一个人戴红领巾。

有一次，她对那个女孩说：“你为什么天天都戴红领巾呢，你也可以像其他同学一样，不戴红领巾。”

“但……我是中队长。”她一脸认真，话里充满了责任感。

她从这句话中受到了很大的震动，从此告别了虚华的幻想，在大山中圆着她的教师梦。以后，当浮华和虚荣向她侵袭来时，她总是告诫自己：我是教师，这就是我的责任。

在这个小孩子的身上，都时刻体现着责任的成熟，那么更何况我们这些成年人了，小孩子的一句话也足以让我们感动和震撼了。